



UNIVERSIDADE DE A CORUÑA

Análisis de la red de sucursales de bancos y cajas de ahorros españolas

Evolución, estrategias y distribución
provincial para 1999-2011

AUTORA: ÁNGELES MARÍA LONGARELA ARES
TITOR: JOSÉ ANTONIO NOVO PETEIRO
MÁSTER EN BANCA E FINANZAS CURSO 2011/2012
AÑO DE PRESENTACIÓN 2012
FACULTADE DE ECONOMÍA E EMPRESA

INDICE

1. Introducción.....	5
2. Objetivo del trabajo y motivaciones.....	6
3. Metodología y estructura del análisis.....	9
3.1 Perfiles y estrategias de expansión y concentración de las entidades.	13
3.1.1 Perfiles de las entidades.....	13
Estrategias de expansión territorial	15
Estrategia de aumento de oficinas.....	16
Estrategias de concentración territorial.....	16
Estrategias de reducción de oficinas.....	17
3.2 Estructura del análisis	17
4. Análisis previo: situación económica, entidades y oficinas (1999-2011).....	19
5. BANCOS: distribución de su red de oficinas y estrategias.....	25
5.1. Bankinter	25
5.2. Banco de Valencia	28
5.3 BBVA.....	29
5.4 Citibank.....	33
5.5 Banco Español Popular de Crédito	35
5.6 Deutsche Bank S.A.E.	39
5.7 Banco Etchevarría	41
5.8 Banco Gallego	43
5.9 Banco March	45
5.10 Banco Pastor	48
5.11 Banco Popular Español	52
5.12 Banco Sabadell	55
5.13 Banco Santander Central Hispano	58

5.14 Conclusiones apartado BANCOS.	60
6. Cajas de ahorros: distribución de su red y estrategias.	65
6.1 La Caixa- <i>Caixa D'Estalvis i Pensions de Barcelona</i>	66
6.2 Catalunya Caixa - C. D'Estalvis de Catalunya, Tarragona i Manresa	72
6.3. Nova Caixa Calicia	78
6.4 Cajasol	82
6.5 Unicaja.....	86
6.6 Unnim - Caixa D'Estalvis Unió de Caixes de Manlleu, Sabadell i Terrassa	89
6.7 Caja España de Inversiones, Salamanca y Soria. – CEISS	94
6.7 BBK y CajaSur	99
6.8. C.Vital y C. Guipúzcoa y S. Sebastián - KUTXA BANK	101
6.9. C. Pollença y Ontiyent.....	103
6.10 C.Castilla La Mancha y Cajastur.....	103
6.11 C. G. de Granada, C. Murcia, Sa Nostra (C. Baleares) y C. Penedés	105
6.12 Bankia	107
6.13 Ibercaja.....	111
6.14 Caja 3	112
6.15 Banca Cívica.	113
6.16 C. Extremadura y C. Santander y Cantabria.....	114
6.17 C. Mediterráneo.....	116
6.18 Conclusiones apartado CAJAS DE AHORROS	117
7. Análisis en Galicia	122
8. CONCLUSIONES FINALES: bancos vs. cajas e Índice HH.	126
9. Bibliografía.	132
ANEXO 1 BANCOS	133
Tabla 1: Oficinas totales (España + Extranjero) de cada Banco, TVI, TVA, Var. Absolutas y Total Nacional.....	133

TABLA 2.1 Oficinas en Origen y en la Provincia con más Oficinas, % s/ total del banco en España y variación de oficinas y de su %.....	145
TABLA 2.2 Oficinas en el resto de Provincias sin la de origen, % sobre el total del banco en España y variación de oficinas y de su %.....	145
ANEXO 2 CAJAS	147
Tabla 1: Oficinas totales (España + Extranjero) de cada Caja, TVI, TVA, Var. absolutas y Total Nacional.....	147
TABLA 2.1 Oficinas en Origen y Provincia con más Oficinas, % s/ total de la caja en España y variación de oficinas y de su %.....	167
TABLA 2.2 Oficinas Resto de Provincias, % s/ total de la caja en España y variación de oficinas y de su %.....	168
ANEXO 3: GALICIA Y HH	170

RESUMEN: *Los bancos y cajas de ahorros presentan diversos perfiles y han seguido distintos patrones de comportamiento y estrategias en la gestión de su red de oficinas a lo largo de los años, en ocasiones contrapuestas tendiendo a crecer más las cajas de ahorros sobre todo después de la liberalización geográfica del sector, lo que afecta tanto a su distribución geográfica como a su presencia en origen. Debido a la crisis económica y financiera iniciada en 2007 y a sus efectos, algunas de estas entidades han tenido que modificar y adaptar dichas estrategias a la situación actual y en ocasiones esto ha llevado a un proceso de reestructuración de su red de sucursales.*

1. Introducción

En un contexto como el actual, en que la crisis económica y financiera iniciada en 2007 ha llevado a que las entidades de depósito se encuentren ante fuertes dificultades de obtención de recursos y reducción del crédito, con elevadas tasas de morosidad consecuencia de su exposición al crédito inmobiliario, y con importantes presiones sobre sus cuentas de resultados derivadas de las insolvencias, parece necesario que acometan procesos de reestructuración intensos. Es por ello que tratan de corregir su exceso de capacidad, mediante la modificación de determinadas áreas de su modelo de negocio y el impulso de procesos de concentración de oficinas.

En el sistema bancario español operan 3 tipos de entidades de depósito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito; sin embargo, la crisis les ha afectado de forma diferente. La gran banca se ha visto menos afectada por la reestructuración, salvo en casos concretos de redes de oficinas sobredimensionadas tras las grandes fusiones de finales los 90. Los bancos las llevaron a cabo para fortalecerse ante la masiva expansión de las cajas de ahorros fuera sus tradicionales ámbitos regionales, sus nuevas competidoras. Sin embargo, la reestructuración ha afectado más a los otros 2 tipos de entidades, centradas en el negocio doméstico, sobre todo a las cajas, pues la fuerte expansión que llevaron a cabo por el país, como consecuencia de la liberalización geográfica de los años 80, las llevó a tener un exceso de capacidad instalada, ya que antes no podían abrir oficinas fuera de su origen, y después dejaron de tener limitada su zona de negocio y su clientela.

Este trabajo se centrará en analizar la evolución de la red de oficinas de bancos y cajas de ahorro en España y su distribución geográfica; identificar y estudiar las estrategias de expansión y concentración que han seguido aquellas más representativas, como estrategia de desarrollo interno, y analizar si existen diferencias estratégicas entre

ambos sectores. Para ello, se ha estructurado en 7 apartados además de este introductorio. En el 2º y 3º apartados se expone el objetivo del trabajo de forma más detallada, los motivos que originaron el estudio, la metodología utilizada y la estructura del análisis para cada entidad. En el 4º apartado se ofrece una visión general de la situación del total de oficinas de ambos sectores para el período 1999-2011, analizando ya en el 5º y 6º apartados cada una de las entidades con sus conclusiones para el sector. En el 7º se ofrece una visión del estudio para Galicia y en el 8º apartado se presentan las conclusiones del estudio comparando bancos y cajas, para finalmente en el mismo apartado corroborar los resultados obtenidos con un breve análisis de Herfindahl-Hirschman.

Se incorporan además 3 ANEXOs: ANEXO 1 con tablas y gráficos de Bancos, ANEXO 2 con tablas y gráficos de Cajas y ANEXO 3 con tablas para Galicia y HH.

2. Objetivo del trabajo y motivaciones.

Las entidades de depósito tienen diversas formas de llevar a cabo su desarrollo interno, que se manifiesta a través del uso de sus recursos y capacidades y se traduce en la implementación de diversas opciones estratégicas: estrategias de innovación tecnológicas, para incrementar el uso de las TIC y la banca virtual; de mejora de recursos humanos dirigidas a incrementar la eficiencia aumentando la productividad y aplicando políticas de RSE (Sanchís, Herrera y Soriano, 2000; Chaves y Soler Tormo, 2004; Carrasco, 2005); y estrategias de expansión o concentración territorial con el objetivo de introducirse en nuevos mercados, concentrarlos o simplemente fortalecer o reducir su presencia (Fuentelsaz, 2004; Saurina, 2010).

Este trabajo se centrará en estas últimas estrategias de desarrollo interno por varios motivos:

- El estudio de las estrategias de expansión o concentración geográfica, es de gran importancia para la comprensión del actual proceso de reestructuración del sistema bancario español. Debido a la crisis el modelo de banca minorista de las cajas de ahorros, centrada en la cercanía al cliente, y que ha estado acompañado de una fuerte expansión geográfica que supuso un sobredimensionamiento de la red de sucursales, no parecía una estrategia sostenible. Por lo que se llevó a cabo un redimensionamiento del sector, para reducir costes y aumentar la eficiencia.
- Es interesante observar el cambio de estrategias ocasionado por la crisis, ya que el sector bancario español ha vivido en los últimos 12 años dos etapas diferenciadas: una anterior a 2007 y otra posterior, pasando de una situación de bonanza a una desaceleración notable del crecimiento económico. Ante dicha situación, junto con las dificultades de funcionamiento de los mercados internacionales de financiación mayorista (interbancario, de titulizaciones, de instrumentos híbridos de deuda y capital regulatorio), el menor crecimiento de la demanda de crédito, sobre todo asociado al sector inmobiliario, y la desaparición de incentivos a entrar en nuevos mercados geográficos, ocasionaron que las entidades que desarrollaron estrategias de expansión territorial intensas revisen dicho modelo, como ya ocurrió en 1993 cuando se redujo el nº de oficinas o se moderó su ritmo de expansión.
- A su vez, interesa estudiar varias entidades de un mismo perfil de zonas geográficas diversas, para observar sus respuestas dentro del mismo grupo y ante sus competidores. Puede que ante una expansión fuera de su territorio tradicional, su competidora haga lo mismo para evitar una pérdida de tamaño relativa o fortalezca su posición en origen aprovechando que la otra dedica más esfuerzo a

nuevos territorios; o ante la introducción de una entidad foránea en el territorio tradicional de otra entidad ésta se fortalezca o compita en el origen de la otra.

- En línea con el carácter tradicional de banca minorista de las cajas, basado en la calidad de servicio, apego al territorio y proximidad física al cliente para conocer y satisfacer mejor sus necesidades, que hace imprescindibles a las oficinas, al desempeñar un papel clave en la producción del output bancario, pese a las nuevas posibilidades que brinda el desarrollo tecnológico e internet, hace que el estudio de su evolución y gestión aporte mayor comprensión del negocio bancario.

De este modo, el presente trabajo se ha basado en 3 estudios:

- El de J. Delgado, J. Saurina y R. Townsend (2008) “Estrategias de expansión de las entidades de depósito españolas. Una primera aproximación descriptiva”, en el que llevaban a cabo una identificación de estrategias de comportamiento de las entidades de depósito, pero que sólo ofrecía datos hasta 2007 y sin especificar nombres comerciales de las entidades.
- El estudio de L. Fuentelsaz, J. Gómez y Y. Polo (2004), “La expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros. Una perspectiva estratégica” que analizaba el período 1986-2002 diferenciando entre estrategias defensivas y ofensivas, similares a las del trabajo de Saurina.
- Y el estudio de A. Calvo Bernardino e I. Martín de Vidales (2010), “La expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros españolas: un análisis desde la perspectiva provincial” que se centra más en la presencia geográfica de las entidades en cada provincia sobre el total de la red de la entidad entre 1991-2007.

Debido a que la motivación de dichos trabajos era más bien estudiar las estrategias de expansión y distribución geográfica tras la liberalización del sector bancario, pero ninguno de los 3 estudios las analiza después del inicio de la crisis, ni para entidades en concreto sino a nivel general, además de por todo lo mencionado, nos pareció interesante conocer dicha información y sobre todo contrastar y demostrar si tras el comienzo de la crisis han seguido manteniendo las mismas estrategias de comportamiento y gestión de su red de oficinas (generalmente con tendencia a crecer) o si se ha producido un cambio en las mismas, profundizando en 1999-2007 y ampliando el estudio al período 2007-2011.

3. Metodología y estructura del análisis.

En este apartado comentaremos el período de estudio, las fuentes de datos, la metodología utilizada, los perfiles y estrategias tipo posibles y la estructura de análisis individual de cada entidad. Para llevar a cabo nuestro estudio se observará la evolución en la red de sucursales de entidades bancarias y cajas de ahorro españolas, sin tener en cuenta las extracomunitarias o comunitarias extranjeras que tienen presencia en nuestro país, y prescindiendo de las cooperativas de crédito puesto que representan una pequeña parte del total de oficinas de entidades de depósito, en torno al 12%.

Nos centraremos en el período comprendido entre 1999 y el último año disponible, que en el caso de los bancos es 2011 y en el de las cajas 2010, siendo comparables puesto que en 2011 los bancos presentan datos similares a 2010. Diferenciaremos dos subperíodos cuyo punto de inflexión será el inicio de la crisis en 2007. Se ha escogido dicho año como punto de inflexión por dos motivos:

- a lo largo del período 1999-2007 no existen trabas legislativas a la apertura de oficinas por el sistema bancario, quedando las decisiones en este ámbito en manos de las entidades. Presenta además estabilidad económica y en el sector, ya que salvo en los primeros años del período, la economía española crece.

- Entre 2007-2011 la situación cambia con el inicio de la crisis en agosto de dicho año, y especialmente con la del sector, planteándose por la mayor parte de los bancos y sobre todo por las cajas de ahorros un cambio de estrategia claro en cuanto a su presencia física y en sus tendencias de crecimiento.

Se pretende identificar el perfil de cada entidad estudiada y agruparlas en función del mismo, comentando si ha variado su carácter o se ha mantenido desde 1999; observar la importancia que tiene su red de sucursales en su provincia de origen, en su ámbito geográfico, y en el conjunto de su sector, así como la distribución territorial que presenta frente a la que tenía en años anteriores; e identificar las estrategias de expansión o concentración seguidas en los distintos períodos de estudio para conocer cómo han influido en la composición y evolución de su red de oficinas. Se hará además un análisis para Galicia y corroboraremos las conclusiones finales obtenidas con el índice HH.

Los **datos** utilizados se han obtenido de diversas fuentes:

- Anuarios estadísticos de la Asociación Española de Banca (AEB) desde 1999 a 2011: para los datos de oficinas bancarias en España, extranjero y oficinas por provincias. Obtenidos de la página web <http://www.aebanca.es/es/index.htm> en su sección de Publicaciones Propias – Anuarios Estadísticos.
- Anuarios estadísticos de Confederación Española de Cajas de Ahorros desde 1999 a 2010 (último año disponible por el retraso en la publicación del anuario de 2011 tras los intensos procesos de fusiones): para los datos de oficinas de Cajas de Ahorros en España, extranjero y oficinas por provincias. Obtenidos de la página web <http://www.cajasdeahorros.es/> en su sección Balances – Anuarios.
- Los datos totales de oficinas en España y en el extranjero de entidades de depósito españolas, se han extraído de la suma de oficinas de Bancos, Cajas de Ahorro y

Cooperativas de Crédito de los anuarios estadísticos presentados anualmente por AEB, CECA y UNACC, respectivamente. Se ha hecho así tras comprobar y consultar que los datos de nº de oficinas totales ofrecidos por AEB, CECA y UNACC, difieren en algunos años de los del Banco de España, debido a sus diferentes fechas de recepción y proceso de datos, y con el fin de hacer homogéneo el estudio, puesto que en el análisis provincial se usarán las primeras fuentes. Además los datos ofrecidos por el Banco de España no se muestran desagregados por tipo de entidad a partir de 2010. Dado que la CECA aún no ha publicado el anuario correspondiente a 2011, el dato total de oficinas de dicho año lo hemos obtenido de la sección de su página web “Instantánea del sector”.

Para el tratamiento de los datos, usaremos tasas de variación interanual, tasas de variación acumulada, gráficos y tablas (todos ellos de elaboración propia a partir de los datos de las fuentes comentadas recogidos la mayoría de ellos el ANEXO 1 de bancos y ANEXO 2 de cajas), un proceso de clasificación de perfiles de las entidades, estrategias y patrones de comportamiento basado en variables cualitativas, e índices HH (ANEXO 3), que especificaremos a continuación.

Tasa de variación interanual: se utilizará en el análisis del crecimiento (positivo o negativo) experimentado por el nº de entidades y oficinas de las mismas entre dos años consecutivos. Se denominará por las siglas TVI. Para su cálculo se empleará la siguiente fórmula: $(X_n - X_{n-1}) / X_{n-1}$; donde X_n hace referencia al nº entidades u oficinas existentes en el año n y X_{n-1} al nº de oficinas existente en el año inmediatamente anterior ($n-1$).

Tasa de variación acumulada: se utilizará para mostrar la evolución del nº de entidades y oficinas de las mismas entre dos momentos de tiempo no consecutivos del período analizado. Se denominará por las siglas TVA. Para su cálculo se empleará la

siguiente fórmula: $(X_n - X_z)/X_z$ donde X_n hace referencia al nº de entidades u oficinas existente en el año n y X_z al nº de entidades u oficinas existente en el año z .

Cuotas de presencia: se utilizarán para mostrar el peso que tiene cada provincia en la que tiene oficinas la entidad sobre el total de su red de oficinas en España, con el objetivo de determinar en qué zona geográfica concentra la mayor parte de su red, si coincide con su provincia de origen, si ha reducido o no su presencia en la misma, y en caso de haberlo hecho si supuso la pérdida de su dominio a nivel de oficinas sobre las demás provincias. También se usarán para conocer el peso del total de oficinas de cada entidad sobre el total de su sector. Para su cálculo emplearemos la siguiente fórmula: X_n/Y_z donde X_n hace referencia al nº de oficinas de la entidad en la provincia n , y Y_z al nº de oficinas totales de la entidad z . En el caso del peso de la entidad sobre el total nacional X_n sería el total de oficinas de la entidad n e Y el total de oficinas del sector.

Índice Herfindahl-Hirschman: este índice, mostrado en el ANEXO 3, se puede usar para medir el grado de concentración general de los mercados bancarios pero también para estudiar el grado de concentración geográfica de las redes de oficinas (Berges, 2003; Palomo y Sanchís, 2008; y Palomo y González, 2004), y observar la dimensión relativa de la red que se encuentra fuera del territorio de origen. Su cálculo para cada entidad se hará mediante el sumatorio de los cuadrados de los cocientes entre las oficinas de cada provincia de una entidad sobre el total de oficinas de dicha entidad. Es decir: $HH_j = \sum (N_{ij}/N_j)^2$ desde 1 a n ; siendo N_{ij} el número de oficinas de la entidad j en la provincia i ; N el número total de oficinas de la entidad j ; y n el número total de provincias de la entidad. El valor del índice estará comprendido entre 0 y 1. Cuanto más próximo a 0 esté su valor, implicará que mayor es la desterritorialización de la entidad; es decir, que es proporcionalmente mayor la tendencia a abrir oficinas de la entidad fuera de su provincia de origen y expandirse. Un valor igual a 1 se dará en aquellas entidades que

tienen oficinas sólo en su provincia de origen. En cuanto a las TVA del índice si son positivas suponen una reducción del grado de extraterritorialización y que la entidad creció más en origen que fuera de él y si son negativas un aumento de dicho grado de extraterritorialización, significando que una entidad con TVA igual a 0 no ha aumentado ni disminuido su tendencia a expandirse.

3.1 Perfiles y estrategias de expansión y concentración de las entidades.

Para identificar el comportamiento y las políticas seguidas por cada entidad en lo que a su red de oficinas se refiere, se han establecido varios perfiles de entidades y varios tipos de estrategias, basándonos en la clasificación realizada por J. Delgado, J. Saurina y R. Townsend y por L. Fuentelsaz, J. Gómez y Y. Polo, en sus respectivos estudios comentados, pero creando grupos más definidos y específicos.

Por un lado, hemos establecido 4 perfiles de entidades en función de su presencia geográfica, la distribución provincial de sus oficinas y el mantenimiento o no de dicho carácter durante el período de estudio: pudiendo ser nacionales, locales, regionales o regionales con presencia dispersa en el territorio. Por otro lado, se han establecido 4 tipos de estrategias o patrones de comportamiento en relación con el territorio.

3.1.1 Perfiles de las entidades

1) **Entidades nacionales:** operan en las 52 provincias españolas o en una cifra aproximada (más de 46 o 47 provincias). Atendiendo a la antigüedad de su condición, pueden haber tenido siempre dicho perfil o adquirirlo posteriormente. Atendiendo a la intensidad de su presencia en el conjunto del país, se distinguirán 2 tipos de entidades nacionales: las de fuerte o alta presencia, con oficinas en todas las provincias, en prácticamente todas las fechas y con más de 10 sucursales/provincia en todas o casi todas ellas; y las de débil o baja presencia, que aunque están en todas o en la mayoría de

provincias, suelen tener concentrada en unas pocas (las de mayor población y la de origen) la parte más significativa de su red y en las demás un nº mucho menor de oficinas, que apenas supera las 10 por provincia y a veces con 1 única oficina (presencia simbólica). Nótese que tener muchas o pocas oficinas no es sinónimo de tener mucha o poca cuota de mercado en esa provincia. Depende del nº de oficinas que tengan las restantes entidades, como veremos en las provincias gallegas.

2) Entidades locales: operan en una o parte de las provincias de una comunidad autónoma. Pueden estar presentes en 1 provincia de otra comunidad autónoma (CC.AA.) distinta, vecina o no, aunque no es frecuente, ya que no suelen expandirse y mantienen su red únicamente donde estaban operando al inicio del período de estudio. Suele tener una o varias oficinas en la capital del país, Madrid, como representación de la entidad.

3) Entidades regionales: operan en todas las provincias de una CC.AA. Pueden estar presentes en alguna provincia de otra CC.AA. distinta, vecina o no, e incluso en un nº considerable de provincias sin llegar a estar en tantas como para considerarse nacional. Concentran su mayor número de oficinas en su zona tradicional y en el resto de provincias únicamente tienen una presencia simbólica. Suele tener una o varias oficinas, como representación de la entidad, en Madrid (si no es su provincia de origen).

4) Entidades con una presencia dispersa en el territorio: se trata de entidades (generalmente regionales) que operan en unas pocas provincias, no contiguas. Aunque puede tratarse de cualquier provincia, suelen ser las de elevada población. Siempre han presentado esta estructura geográfica y pueden ser bancos especializados en algún segmento de negocio o de clientela específico, o simplemente haber adquirido este carácter tras un proceso de concentración y desaparición de algún territorio.

Una entidad puede haber pertenecido siempre al mismo perfil o haber cambiado tras adoptar ciertas estrategias. Las estrategias relacionadas con el territorio pueden ser de expansión o concentración territorial (se establecen en nuevos mercados o dejan de tener sucursales en una zona) o estrategias de aumento o reducción de oficinas.

Estrategias de expansión territorial

Incluye aquellas que supongan la introducción de la entidad en provincias en las que no tenía ninguna oficina, es decir, fuera de sus territorios tradicionales.

1) Expansión a lo largo del tiempo hasta convertirse en una entidad nacional:

se trata en general de entidades regionales que al principio del período de estudio operaban generalmente en su CC.AA., en provincias de CC.AA. limítrofes, así como en las grandes capitales españolas (Madrid y Barcelona) y han ido abriendo oficinas poco a poco en las provincias españolas hasta establecerse en todo el país. Su presencia no tiene porqué tener la misma intensidad en todas ellas (Saurina, 2010). Las que tienen presencia simbólica (1 ó 2 oficinas) en la mayoría de provincias y mantienen mucha presencia en origen siguen una estrategia de gota de agua (Consultora Tatum, 2008).

2) Expansión a provincias vecinas manteniendo una fuerte presencia local:

se trata de entidades pequeñas, que empezaron a abrir sucursales en provincias limítrofes, de su CC.AA. o no, pero que mantienen su origen como la provincia con más oficinas y mayor cuota de presencia, similar a la de 1999. Suelen ser entidades locales que pasan a ser regionales o regionales que crecieron mucho fuera de su zona tradicional pero también en origen. Es una estrategia denominada mancha de aceite (Consultora Tatum, 2008).

3) Expansión a provincias vecinas o próximas con dilución de la presencia

local: consiste en que la expansión fuera de la provincia de origen es cada vez más importante y a diferencia del caso anterior, la entidad disminuye su cuota de presencia en

ella, aumentándolo en el resto de provincias. Puede suponer que la provincia de origen siga manteniendo la mayor cuota de presencia aunque sea menor que antes o que otra provincia ocupe su lugar y la de origen deje de ser el núcleo. Suelen ser entidades regionales que aumentaron mucho su presencia en provincias limítrofes y que se expandieron a otras vecinas o próximas, con presencia creciente en Madrid, descuidando el crecimiento en origen; o también grandes entidades nacionales.

4) Expansión a provincias vecinas y otras lejanas manteniendo la presencia local: se trata de entidades que no solo se expanden hacia provincias limítrofes, sino que entran en provincias alejadas de la zona tradicional. Suele combinarse con la anterior.

Estrategia de aumento de oficinas

Hay entidades que sólo crecen en nº de oficinas, aumentándolo tanto en las provincias en las que ya estaban presentes como en las nuevas en las que se introduce. Estos aumentos pueden ser debidos a la apertura de nuevas oficinas o a que se añaden a su red las de otra entidad tras un proceso de absorción o fusión.

Estrategias de concentración territorial

Engloban estrategias que suponen la desaparición completa de la presencia de una entidad de uno o más provincias, y estrategias que suponen una reducción de oficinas pero sin llegar a desaparecer completamente, sino que mantienen una presencia simbólica.

1) Estrategia de concentración de la presencia geográfica con desaparición: suelen llevarla a cabo entidades que pese a tener una presencia nacional, a lo largo de los años han ido cerrando sucursales en algunas provincias para concentrar su capacidad productiva en sólo unas cuantas, normalmente las más pobladas y con mayor crecimiento económico. Aunque desde 1999 por lo general este tipo de estrategia lo han llevado a cabo entidades regionales, como veremos.

2) **Estrategias de concentración de la presencia geográfica conservando sólo una presencia simbólica:** es una estrategia que llevan a cabo entidades con alta presencia en un territorio concreto y que reducen tanto sus oficinas en una provincia que aunque no llegan a desaparecer apenas se quedan con 1 o 2 sucursales en ella.

Estrategias de reducción de oficinas

Hay entidades que no desaparecen por completo de las provincias en las que están presentes sino que reducen el número que tienen en ellas aunque no tanto como para quedar con presencia simbólica. Puede ser una disminución en sus territorios tradicionales u origen o en los nuevos territorios a los que se había expandido desde 1999. Hay casos en que el cierre de oficinas puede deberse a la presencia excesiva de la entidad en una provincia después de la fusión o absorción de otra entidad cuyo mercado estaba en la misma zona geográfica, por lo que se decide cerrar parte de sus sucursales.

Finalmente, hay entidades que no se han expandido a ninguna provincia ni desaparecido de ella. Han seguido manteniendo su red donde operaban al inicio del período y apenas han variado su número. Pueden tener presencia en alguna provincia alejada al origen, como Madrid o Barcelona.

3.2 Estructura del análisis

El proceso de análisis que se va a llevar a cabo para estudiar cada entidad individualmente, tanto bancos como cajas de ahorro, será el siguiente:

En primer lugar, presentaremos la entidad, identificando su provincia de origen y su fecha de creación. Tomaremos como provincia de origen la de su domicilio social.

En segundo lugar, haremos un análisis a nivel nacional del total de oficinas de cada entidad, comentando sus sucursales en España y extranjero (aunque casi no hay diferencia con el total España). Analizaremos su evolución en el período 1999-2011 (o

2010 las cajas) y en los subperíodos comentados, para identificar sus tendencias de crecimiento generales y la variación total de su red. Apoyaremos el análisis con los oportunos gráficos y 2 tablas, Tabla 1 ANEXO 1 y Tabla 1 ANEXO 2.

En tercer lugar, llevaremos a cabo un análisis a nivel provincial más pormenorizado. Ya no tendremos en cuenta las oficinas en el extranjero, sino que usaremos el total en España y los totales provinciales y se considerarán 52 provincias, incluidas Ceuta y Melilla. Observaremos:

Por un lado, la evolución del nº de oficinas por provincia y el % que cada provincia concentra sobre el total de oficinas en España de la entidad (cuota de presencia). Esto nos permitirá identificar el perfil de cada entidad, comentar la distribución geográfica de su red y observar la importancia de su provincia de origen frente a los demás territorios. Nos fijaremos en si ha variado o no su perfil y si ha perdido presencia en origen desde 1999. Además, podremos ver si se ha introducido en nuevas provincias o desaparecido de alguna y cuándo, por lo nos permitirá identificar a priori estrategias de expansión o concentración y ver cómo han influido en la composición de su red. Además de gráficos, para datos concretos incorporamos las tablas 2.1 y 2.2 ANEXO 1 y tablas 2.1 y 2.2 del ANEXO 2, a las que el lector puede remitirse según va leyendo cada análisis.

Por otro lado observaremos las variaciones acumuladas relativas (TVA) y absolutas del nº de oficinas de cada provincia, a nivel global, antes y después de la crisis, que nos permitirán conocer si la entidad ha seguido una estrategia de aumento o reducción de oficinas y en que provincias, aclarándonos cuales han sido el centro de su estrategia. Las tasas de crecimiento interanual (TVI) nos permitirán identificar que años en concreto han sido los más definitorios de las tendencias de crecimiento puntualmente.

Las TVA totales y por provincia de cada entidad serán las de los períodos 1999-2007, 2007-2011 (o 2010) y 1999-2011 (o 2010). En aquellas provincias en las que en 1999 o 2007 no existan oficinas pero la entidad las abra posteriormente, tomaremos como año inicial de los períodos el año de introducción en dichas provincias. Los gráficos de Evolución de N° de Oficinas por provincias ordenan las provincias de mayor a menor n°de oficinas en función de los datos del último año disponible; en los gráficos que representan el % de oficinas por provincia sobre el total en España ordenan las provincias de menor a mayor cuota de presencia; y los gráficos de TVA presentan las provincias nuevas en la red con el año de entrada, 20XX, o desaparición, (20XX), de las mismas.

En cuarto lugar, basándonos en el análisis realizado, definiremos el perfil de la entidad, resumiremos los cambios más significativos en su red desde 1999, identificaremos las estrategias territoriales que ha llevado tanto antes como después de 2007 y la tendencia global del período completo a aumentar o reducir sus oficinas.

En los casos de entidades presentes en todo el territorio nacional que tengan un elevado número de sucursales o su análisis provincial sea dificultoso, se comentarán las provincias agrupadas según su n° de oficinas en 6 tramos: ≥ 250 oficinas, 100-249, 50-99, 25-50, 10-24 y 0-9 oficinas.

4. Análisis previo: situación económica, entidades y oficinas (1999-2011).

La evolución del n° de oficinas de las entidades de depósito en España ha estado influida desde siempre por la situación financiera del país así como de la coyuntura macroeconómica. Desde la crisis de 1993, España experimentó un ciclo de bonanza con la entrada en la UE, la revalorización inmobiliaria y la bajada de tipos de interés, lo que provocó un aumento de los créditos a la vivienda, y por la llegada de inmigrantes y

aumento de población, de los créditos al consumo, además potenciado por la relajación de los criterios de concesión. Asimismo, la liberalización operativa y geográfica del sector bancario abrió la posibilidad de que las cajas de ahorros se expandieran fuera de sus mercados tradicionales con lo que la situación era favorable para el crecimiento de su red.

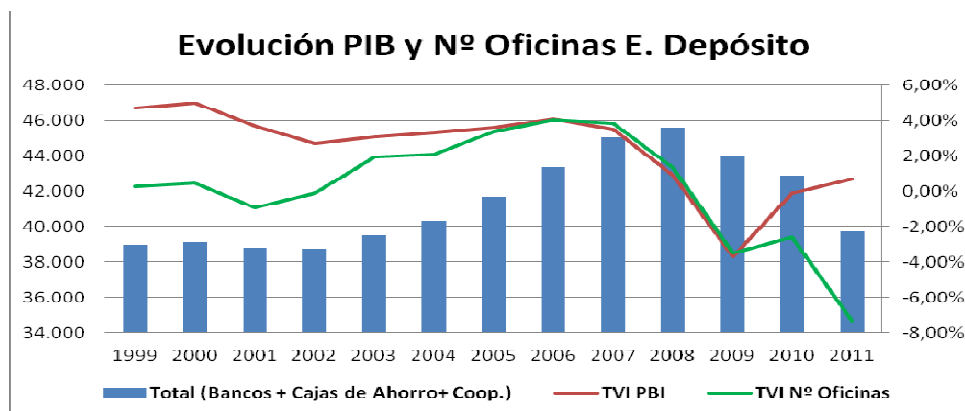


Gráfico 0.1 Elaboración propia a partir de datos de Eurostat Real GDP growth rate - volume

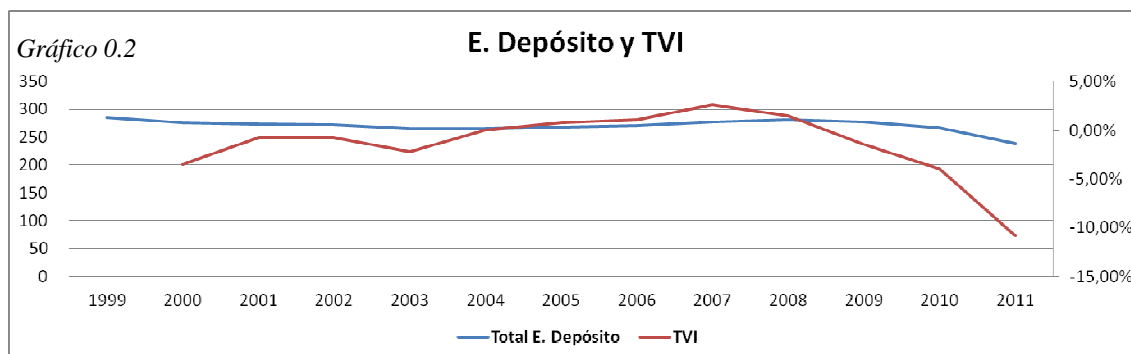
Es interesante observar en el gráfico 0.1 cómo antes y después de 2007 se produce un punto de inflexión en el comportamiento de las TVI del total de oficinas, coincidiendo con el comienzo de la crisis. Entre 1999 y 2007 el PIB crecía a un 3,74% de media, y a mayor crecimiento del mismo, mayor crecimiento de la capacidad instalada en el sector financiero. De este modo, las oficinas de entidades de depósito crecieron un 15%, pasando de 38971 a 45034. Sin embargo, el proceso no ha sido homogéneo, sino que ha habido fases de crecimiento en la mayor parte de este subperíodo, coincidiendo, con épocas expansivas de la economía española, pero también años con disminución de oficinas, coincidiendo con las grandes fusiones bancarias de finales de los 90 y el consiguiente proceso de reestructuración de sus amplias redes de oficinas (con TVI negativas en 2001 y 2002). Así, pese al crecimiento experimentado en este primer período de estudio, el ritmo de crecimiento es menor según van pasando los años (14,31% en 1974, 2,67% en 1984, 0,28% en 1999 y 4,16% en 2007). Desde el proceso de

reestructuración del año 2001/2002, la evolución en el número de oficinas experimentó una tendencia creciente. Pasando de 38752 a 45034 en diciembre de 2007. Su aumento muestra que a pesar del progreso tecnológico, la presencia física parece importante para desarrollar un negocio bancario como el español, con un claro componente minorista.

Pero a partir del 2007 y a pesar de la fortaleza exhibida por el sistema bancario español a principios de la crisis, resistiendo mejor la situación por su menor exposición a los activos tóxicos derivados de las hipotecas subprime, y por los colchones de liquidez (*liquidity buffers*) acumulados en los años de auge; la economía española sufrió una caída de sus índices macroeconómicos, y el impacto de la explosión de la burbuja inmobiliaria, comenzando un período de recesión y desatando un proceso de cambios en distintos planos: regulatorio, de negocio, estratégico, corporativo e institucional.

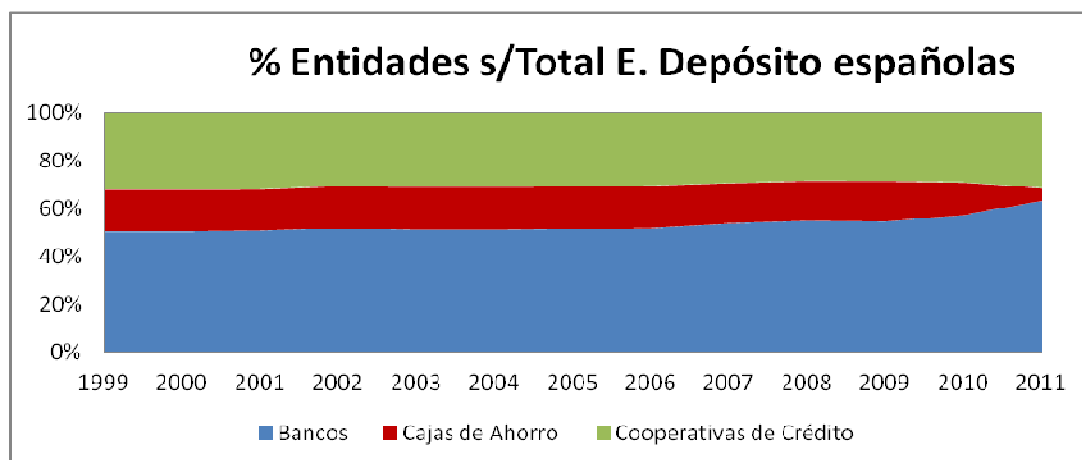
Esto hace que se reduzca fuertemente el crecimiento del PIB muy dependiente del sector de la construcción, pasando de crecer al 3,50% en 2007 al 0,90% en 2008, y llegando a decrecer durante 2009 y 2010 (-3,70% y -0,10%, respectivamente). El número de oficinas, como cabía de esperar, también sufrió un descenso igual de considerable. Pese a que siguió creciendo hasta 2008, desde 2007 había ralentizado su ritmo, pasando de un 4,03% en 2006, a un 3,84% en 2007 y un 1,29% en 2008, y dando lugar a un cambio radical en las tendencias en 2009 (-3,50%), al comenzar a decrecer de forma continuada. Aunque en 2011 el PIB registró una tasa de variación positiva del 0,70% la tendencia del nº de oficinas siguió siendo decreciente y más pronunciada (-7,65%), debido a la oleada de fusiones en el sector de Cajas de Ahorros, que habían tenido un mayor crecimiento que los bancos pero también habían asumido más riesgos ligados al sector inmobiliario. En términos cuantitativos, supone pasar desde 45617 oficinas de

entidades de depósito en 2008 (la mayor cantidad registrada) a 39766 según los últimos datos disponibles.



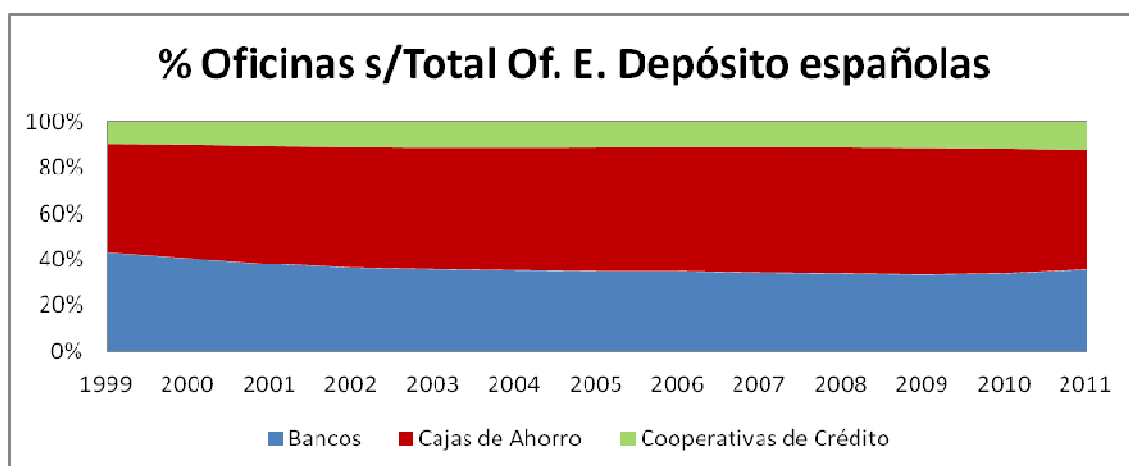
Si nos centramos ahora en el nº de entidades de depósito (gráfico 0.2) a diferencia de la tendencia expansiva del nº de oficinas existente hasta 2007 y su posterior fase de decrecimiento, las entidades tienden a decrecer de forma continua desde 1999 salvo entre 2005 y 2008. Se pasa por tanto de 286 entidades de depósito en 1999 a 238 en 2011, lo que supone una disminución del 16,78%. En 2009 comienzan a decrecer, llegando a TVI del -10,86 % en 2011, debido al fuerte proceso de fusiones (los datos de 2011 son orientativos por no disponer de datos de la CECA. Hemos tenido en cuenta como cajas las 16 nuevas entidades surgidas de las fusiones de 2011, aún cuando hayan adoptado el carácter de banco, según el artículo de M. Romani en el diario Expansión, Julio 2012).

Gráfico 0.3

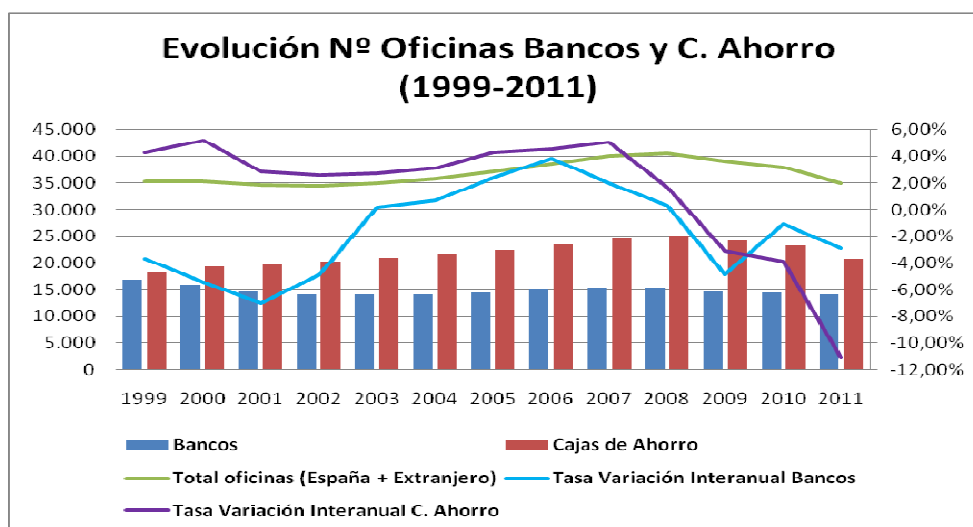


Para ver el peso de los Bancos, Cajas de Ahorro y Cooperativas de Crédito sobre el total de entidades de depósito (españolas y extranjeras), las desagregaremos según su tipo. Según el gráfico 0.3, en términos de entidades el sector bancario es el más representativo durante todo el período analizado, y más en 2011 debido a la reducción de cajas de ahorros tras las fusiones, seguido de las cooperativas de crédito y las Cajas de Ahorro. Sin embargo, no tuvo siempre la misma importancia. En 1999 los bancos representaban el 50,35% de las entidades de depósito (144 de 286 entidades), las cooperativas de crédito el 32,17% y las cajas de ahorro el 17,48%. Éstas últimas han ido perdiendo representatividad (13,48% en 2010 con 36 entidades y 6,72% en 2011 con 16), a favor de los bancos (62,18% en 2011 con 148 de 238 entidades).

Gráfico 0.4



En cuanto al número de oficinas desagregadas (gráfico 0.4) durante todo el periodo de estudio las cajas de ahorro concentran el mayor número de oficinas (entre el 40 y 50%), seguidas por los bancos (entre el 43 y 33%) y por las cooperativas de crédito que apenas fluctúan entre el 9,70% y 12,39% entre 1999 y 2011. Dado que los bancos y cajas concentran la mayor parte de oficinas en España, y éstas son el objeto de nuestro estudio, nos centraremos a partir de ahora en estos dos tipos de entidades. *Gráfico 0.5*



Como vemos en el gráfico 0.5 que muestra los totales de oficinas de bancos y cajas de ahorros españolas (incluyendo oficinas en el extranjero, que apenas difiere del total sin ellas) los bancos tienen muchas menos oficinas que las cajas de ahorro durante todo el periodo de estudio (16820 en 1999 y 14112 en 2011 bancos y 18350 y 20736 en 2011 cajas tablas 1 de ANEXO 1 y ANEXO 2), con una tendencia a decrecer hasta el año 2003 (como reestructuración de sus sobredimensionadas redes tras las fusiones de los 90). Las cajas, por el contrario crecen hasta el comienzo de la crisis, momento en que sus TVI empiezan a ser menores y negativas en 2009, cuando se inician los procesos de fusiones de cajas de ahorros, llegando a decrecer a tasas entre el -3% y -4% hasta 2010 y -11,07% en 2011. Los bancos también se dejan influenciar por la crisis registrando un crecimiento cada vez menor desde 2007 y decreciendo desde 2009. Se parte por tanto con la idea de que las cajas de ahorros han seguido estrategias más orientadas al crecimiento que los bancos hasta 2007 y a partir de entonces ambos han reducido sus oficinas.

Para comprobarlo, a continuación analizaremos los bancos y cajas de ahorros más representativos, individualmente en primer lugar y en conjunto posteriormente, tanto a nivel nacional como provincial, tomando aquellos que en conjunto supongan el 90% o más del total de oficinas de su sector, con el fin de que sea un estudio representativo.

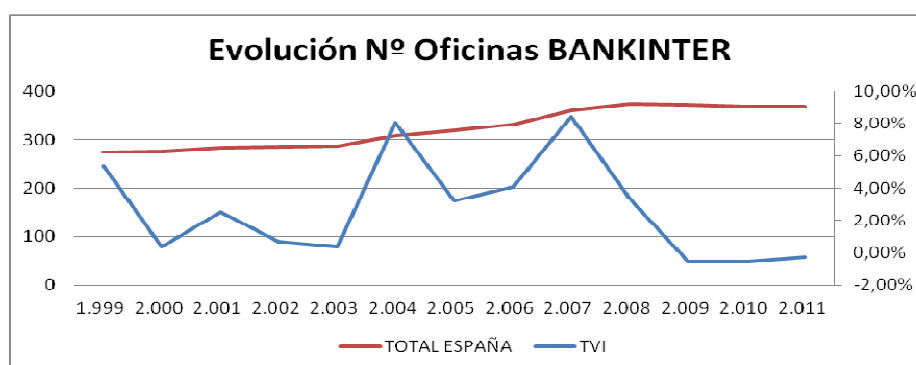
5. BANCOS: distribución de su red de oficinas y estrategias.

En este apartado estudiaremos la evolución a nivel nacional y provincial de la red de oficinas de 13 bancos según el procedimiento comentado en el apartado 3. En conjunto concentraban en 2011 el 90,17% de oficinas de bancos españoles. Acompañamos este apartado con los gráficos oportunos y tablas del ANEXO 1 para datos más específicos.

5.1. Bankinter

a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de la evolución de oficinas.

Es una entidad con domicilio social en Madrid creada en 1965, con el nombre de B. Intercontinental Español. Como podemos observar en el gráfico 1.1. Bankinter contaba en 2011 con 367 oficinas y sólo 1 en el extranjero, lo que suponía un volumen mayor que en 1999 con 276 (un 33,45% más) (véase tabla ANEXO 1 para datos más específicos). Este aumento se debió al crecimiento desde 1999 hasta 2008, con TVI positivas todos los años. Fue un crecimiento moderado hasta 2002 y más intenso a partir de 2003, registrando TVI del 8,01% en 2004 y 8,41% en 2007. Aunque parezca una variación importante, dado que el número de oficinas de la entidad es reducido, apenas supone variaciones de 23 y 28 oficinas, respectivamente. A partir de 2007 se produce un cambio de tendencia, pues aunque sigue creciendo hasta 2008 lo hace a un TVI menor reduciendo posteriormente sus sucursales un -1,34% entre 2008-2011. (Gráfico 1.1)



a) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica.

Si observamos el gráfico 1.2. “Evolución N° oficinas por Provincia Bankinter” del ANEXO 1, vemos que está presente en todas las provincias españolas, salvo Ceuta y Melilla, desde 1999, por lo que es una entidad nacional. Junto con el gráfico 1.3. (ANEXO 1) que muestra la cuota de presencia de cada provincia, o lo que es lo mismo, oficinas de la provincia sobre el total de oficinas de la entidad en España, vemos que su presencia no es uniforme provincialmente, concentrando casi todas sus oficinas en su provincia de origen Madrid (24,80%), seguida por Barcelona (9,81%), Alicante (9,81%) y Valencia (4,90%), Málaga (3,27%), Bizkaia (3,27%) y Guipúzcoa (3%), y con una presencia ínfima en el resto que no superan las 10 entidades (2,72%) de las 367 que tenía en 2011, por lo que es una banco nacional pero de baja presencia. Se debe en parte a que tradicionalmente siempre ha sido una entidad que ha operado a distancia. Desde 1999 apenas ha variado esta distribución en términos relativos, salvo en 2003 en que las provincias con más peso pierden algo de representatividad que recuperan en 2005.

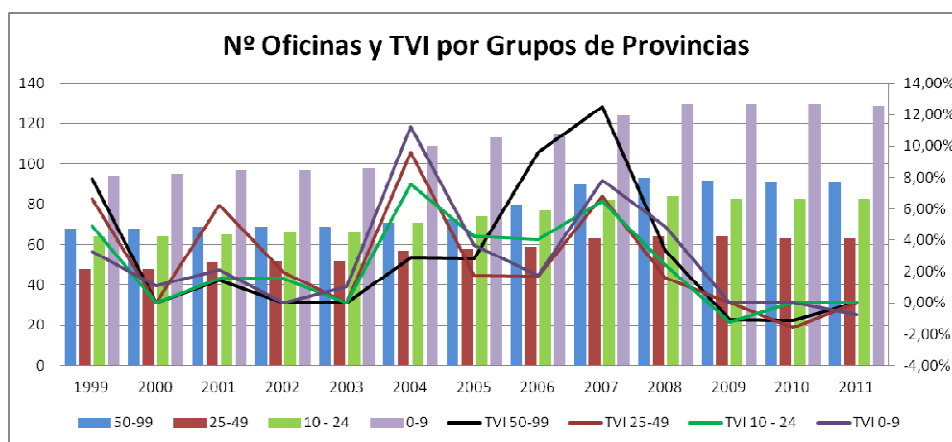
La mayor parte de las provincias aumentan su peso, pero con incrementos mínimos, de 1 pp en casi todos los casos. Sólo Alicante pasa del 6,88% a un 8,5% en 2004 y 7,36% en 2011 y Málaga de un 2,55% a un 3,33% en 2007 y 3,27% en 2011.

Tendencias de crecimiento y estrategias seguidas.

Si nos fijamos en los gráficos 1.2. y 1.4 ANEXO 1, vemos que todas las provincias han aumentado sus oficinas en términos absolutos y relativos, con TVA positivas entre 1999-2011, salvo en aquellas con menos de una oficina (presencia simbólica), que no varían. Los incrementos más destacados, en términos relativos, son los de Sevilla (100%); Valladolid, Córdoba, Alicante y Ciudad Real (200%); y Almería

(300%) que pasan de 5 a 10 oficinas, de 3 a 8 y de 1 a 4, respectivamente. Las provincias que en 1999 tenían más oficinas también crecen considerablemente en términos relativos: Madrid aumenta un 33,82%, Barcelona 24,14% y Alicante 42,11%, que en términos absolutos son los más significativos (23, 7 y 8 oficinas más). Estos aumentos se deben sobre todo al subperíodo 1999-2007 ya que después de 2007 apenas hay cambios en la red de oficinas, salvo algún incremento en provincias con presencia simbólica, y una incipiente tendencia a cerrar oficinas desde 2008 en Madrid (-2,15%) y desde 2007 en Alicante (-3,57%), Las Palmas (-9,09) y Girona (-20%).

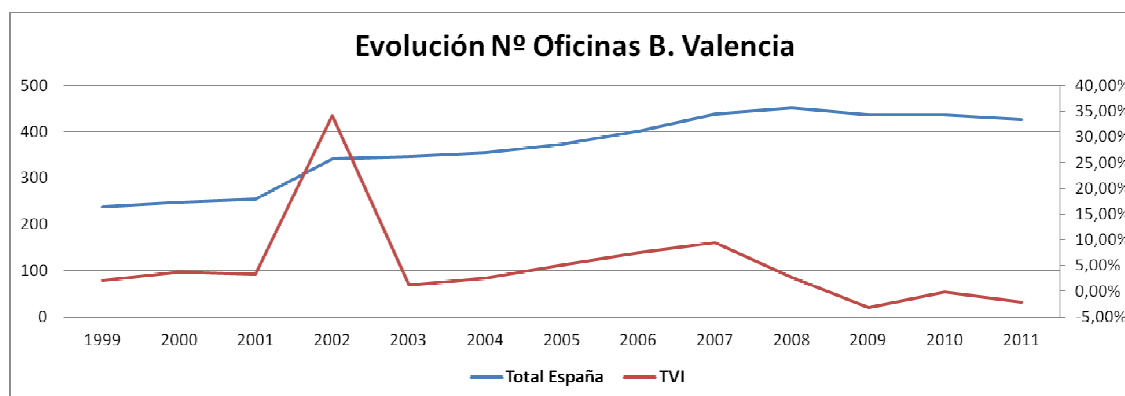
Para saber que años han sido los más influyentes y dado que la entidad está presente en muchas provincias, veremos sus TVI por grupos (gráfico 1.5). Todos crecían antes de 2007, sobre todo a mayores ritmos en 2004 (entre el 7,5% y 11%) salvo la provincia de origen (50-99 oficinas) que crece menos; en 2006 y 2007 al contrario, el grupo de 50-99 oficinas, es decir, la provincia de origen, es el que más crece (12,50%). Tras 2007 todas las provincias decrecen sobre todo las de mayor número. *Gráfico 1.5*



Estrategias seguidas: Según lo analizado Bankinter es una entidad nacional con una baja presencia a nivel nacional, ya que aunque está en todas las provincias, solo supera las 10 oficinas en 11 de ellas, concentrando casi el 25% del total de 366 sucursales en la provincia de origen durante todo el período. Ha llevado a cabo una

estrategia de aumento de oficinas exclusivamente, sin expansión a nuevos territorios pero sí incrementó su volumen total entre 1999 y 2007. A pesar de ello, distinguimos dos estrategias en los subperíodos: aumento de la red hasta 2008 conservando la presencia local y reducción de oficinas desde 2008 en adelante.

5.2. Banco de Valencia



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

Banco de Valencia tenía su domicilio social en Valencia y fue creada en 1900. En 1999 contaba con 238 oficinas que aumentó en un 79,41% hasta 2011. Sobre todo debido al considerable aumento interanual de su red en 2002 del 34,12% y a que hasta 2009 no presentó TVI negativas. No tenía oficinas en el extranjero. (Gráfico 2.1 anterior)

b) Análisis Provincial.

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica:

Si observamos el gráfico 2.2 y 2.3 ANEXO 1 vemos que estaba presente en 18 provincias, superando las 10 oficinas sólo en 8. Valencia, su origen, era la provincia que más oficinas concentraba de su red en 2011 (36,77% de su 427 sucursales), lo que define su perfil como entidad regional, con presencia destacada también en Alicante y Murcia (ambas 14,75%). El resto de provincias en las que entró a partir de 2002 apenas tenían una presencia simbólica. Su distribución cambió mucho frente a 1999, pues la provincia

de origen perdió presencia, sobre todo antes de 2007, pasando de concentrar el 63,03% de la red al 36,77% de 2011 a favor sobre todo de Murcia, que tras la absorción de B. Murcia pasó de no tener oficinas en dicha provincia a concentrar el 18,71% de su red en ella.

Tendencias de crecimiento: En el gráfico 2.2 veíamos que Valencia apenas creció, y las que más lo hicieron fueron las provincias nuevas. Si observamos ahora el gráfico 2.4 del ANEXO 1 de TVA vemos que Barcelona, Baleares y Zaragoza fueron las que más aumentaron, superando el 800% entre 1999-2011, pasando de 2 oficinas a 21, de 1 a 10 y de 3 a 9, respectivamente. Las demás doblaron su nº de oficinas no superando las 3, y Madrid también destaca creciendo un 350% desde 10 a 36 oficinas. Estos aumentos se debieron a antes de 2007, decreciendo levemente después. La única provincia que pierde oficinas a nivel global fue Murcia, que tras la absorción cerró 1 oficina.

Estrategia: *ha seguido por lo tanto una estrategia de expansión a provincias vecinas entre 1999-2007 tanto por su introducción en nuevas zonas como por la absorción de B. Murcia, y una estrategia de reducción de oficinas desde 2007, abriendo a nivel global del período 189 oficinas.*

5.3 BBVA

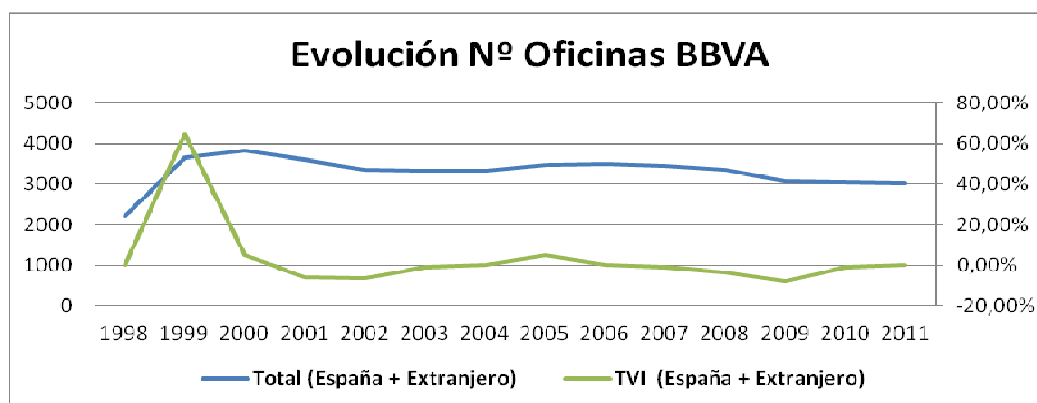


Gráfico 3.1

a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de la evolución de oficinas.

BBVA tiene su domicilio social en Bilbao y fue creado en 1988 por la fusión de Banco de Bilbao y B. Vizcaya. En 2011 contaba con 3032 oficinas (gráfico 3.1) (3015 en España y 72 en el Extranjero). Supone una red de gran volumen, aunque menor que en 1999, cuando contaba con 3648, habiéndose reducido en un 16,89% entre ambos años (véase tabla 1 ANEXO 1). Se debe a que después del proceso de absorción de B. Argentaria, Caja Postal y B. Hipotecario en 1998 por parte del BBV y el consecuente aumento que supuso en su red de oficinas (64,55%) pasando de 2217 a 3648 entre 1998-1999, la entidad volvió a sus anteriores y moderados ritmos de crecimiento. Incluso comenzó a reducir sucursales, de forma más pronunciada después de la crisis, con TVA entre 1999-2007 del -5,21% y entre 2007-2011 del -12,32%, con variaciones interanuales negativas todos los años salvo en 2005. Actualmente, aunque sigue decreciendo, apenas registra disminuciones importantes (-0,23%).

b) Análisis a Nivel Provincial

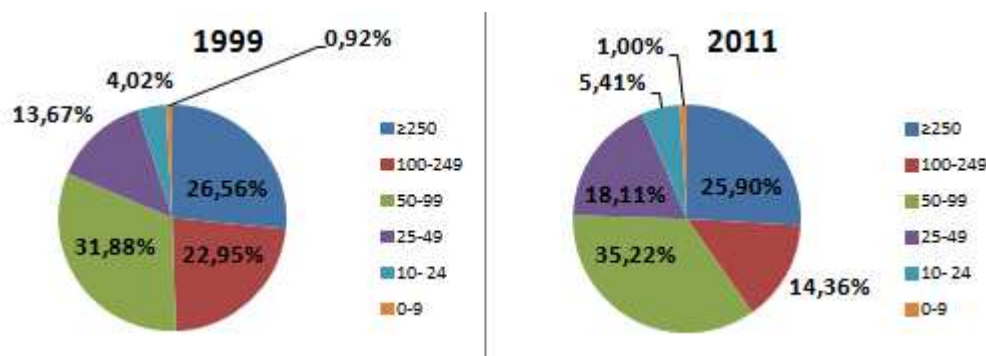
Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica:

Como podemos observar en el gráfico 3.2 y 3.3 del ANEXO 1, con trazos similares, en 2011 BBVA tenía una presencia significativa en todas las provincias, superando las 10 oficinas en todas salvo en 5 (Ávila, Soria, Teruel, Melilla y Ceuta). Su distribución es muy similar en más de la mitad de provincias y durante todo el período de estudio (entre el 1% y 3% sobre el total de oficinas de la entidad), coincidiendo con aquellas que tienen entre 25-49 y 50-99 oficinas, que suponen el 35,22% y 18,11% del total, respectivamente. Destacan únicamente las grandes capitales del país, Madrid (16,22%) y Barcelona (9,63%). Esto muestra que BBVA es una entidad nacional que ha disminuido su presencia local, pues tanto en su provincia de origen (Bizkaia con un 4,42%) como en las otras dos provincias del País Vasco (Guipúzcoa 1,95% y Álava 0,92%), ha tenido desde el inicio del período una presencia menor que en las grandes capitales e incluso provincias como

Alicante (4,68%) y Valencia (5,68%). Aunque no haya reducido su presencia local en el período de estudio, pues en 1999 presentaba cuotas de presencia similares, es deducible que en algún momento anterior tuvo que tener más oficinas en origen que en Madrid, que cuadriplica a Bizkaia en oficinas, 489 frente a 134.

Si agrupamos las provincias por tramos de oficinas (gráfico 3.6) predominan aquellas entre 50-99 oficinas durante todo el período. Las de más o 250 oficinas (Madrid y Barcelona) y las de 100-249 perdieron peso a favor del anterior grupo y del de 25-49.

Gráfico 3.6



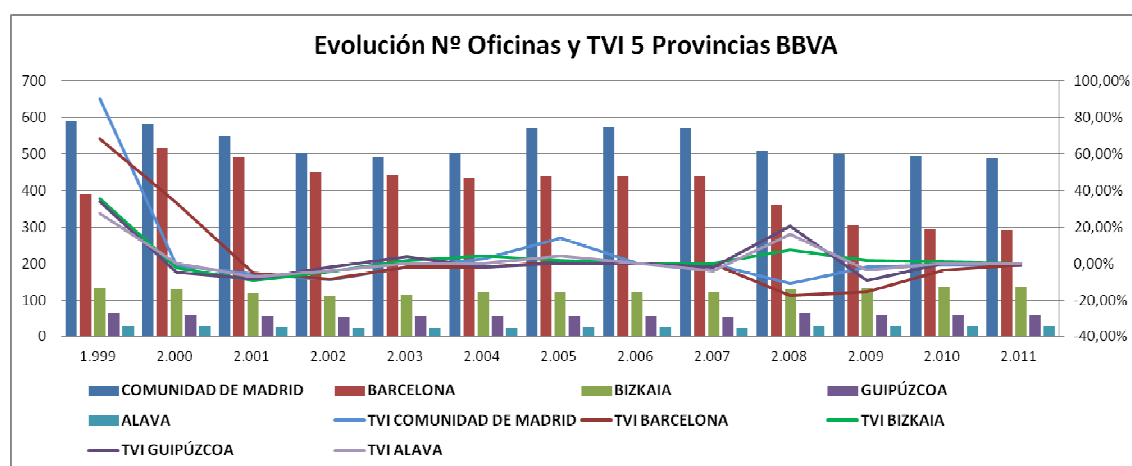
Tendencias de crecimiento: Según las TVA de cada provincia (gráfico 3.4 ANEXO 1) entre 1999-2011 se ha reducido el nº de oficinas en casi todas ellas, con TVA negativas antes y después de la crisis, pero más intensas antes de 2007. La TVA total también arroja el mismo resultado (tabla 1 ANEXO 1). Existen casos como Castellón, Girona y Baleares, en que sin embargo las disminuciones se dieron después de 2007, entre el -18% y -27%.

Cáceres, Burgos, Teruel y Jaén, son las provincias que más reducen su red en términos relativos llegando al -30%, aunque en términos absolutos apenas suponen cambios importantes, pues ninguna representa más del 1% sobre el total nacional. Girona, Lleida, Tarragona, Alicante y Bizkaia son las únicas provincias en las que han aumentado las oficinas frente a 1999, ya que aunque su número se redujo tras 2007 el crecimiento previo había sido mayor. Las provincias en las que se han cerrado más oficinas son

Madrid y Barcelona, ya que aunque no tengan las TVA más elevadas, -17,12% y -24,94%, respectivamente, al concentrar el mayor nº de sucursales supone más cierres, pasando de 590 y 389 oficinas en 1999 a 489 y 292 en 2011, respectivamente. Por lo que siguió una tendencia decreciente para redimensionar su red tras el proceso de absorción.

Si nos fijamos en las TVI de provincias (gráfico 3.5), en 1999 debido a los procesos de absorción comentados fueron muy elevadas, suponiendo un 90,32% más de oficinas en Madrid, un 68,40% en Barcelona y en torno al 30% en el País Vasco. Madrid y Barcelona en el resto de años presentan TVI negativas, salvo entre 2004 y 2006 en Madrid, y en 2000 y 2005-2006 en Barcelona. En el caso de Barcelona, a partir de 2007 el decrecimiento fue más importante que en Madrid, sobre todo en 2008 (-17,62% menos que en 2007) y en 2009 (-15,28% frente a 2008). En la provincia de origen, Vizcaya, el nº de oficinas se ha reducido únicamente hasta 2002 creciendo paulatinamente después, sobre todo en 2008 (7,38%). Las demás vascas se comportan de manera similar salvo en 2007 y 2009 con gran crecimiento (20,37% en Guipúzcoa y 16% en Álava). Islas Baleares siguió una evolución similar a Barcelona, pero con 4 veces menos de oficinas.

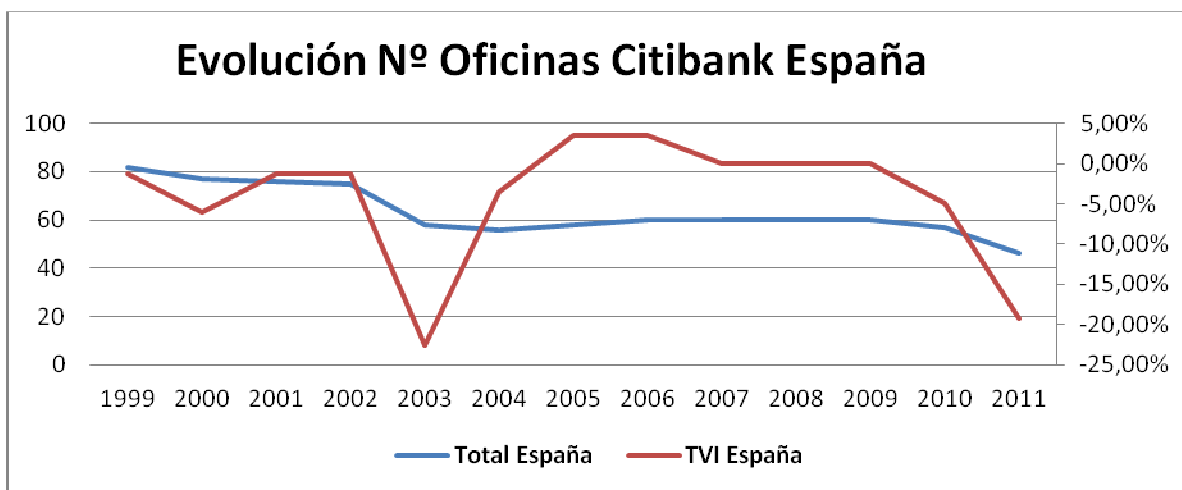
Gráfico 3.5



Extranjero: El Grupo BBVA tiene una fuerte presencia en el extranjero, pero si nos centramos en la oficinas que tienen la entidad en sí, entre 1999 y 2011 cerró un 58,54%, pasando de 41 a 17, aunque cerró la mayoría antes de 2007 (cuando tenía 15).

Estrategias: *BBVA es una entidad nacional, ya que está presente en todas las provincias españolas con una alta presencia. Entre 1999-2011 ha llevado a cabo una estrategia de reducción de con dilución de la presencia local ya desde antes de 1999, pues tiene 4 veces más de oficinas en la capital de España que en su provincia de origen, Bizkaia. Las reducciones fueron más significativas desde 2007 en adelante.*

5.4 Citibank



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de la evolución de oficinas.

Citibank España tiene su domicilio social en Alcobendas (Madrid) y fue creado en 1964 con el nombre Banco de Levante S.A. que mantuvo hasta 1983. Presenta una red de oficinas muy reducida y de poca influencia a nivel nacional, con sólo 46 oficinas sobre las 14331 del sector bancario en 2011. En 1999 tenía 82, lo que supuso una reducción del 43,90%, que se debe a unos continuos decrecimientos interanuales durante todo el

período, salvo en 2005 y 2006 y manteniéndose invariable hasta 2009, con algunas TVI negativas tan acusadas como las de 2003 (-22,67%). (véase tabla 1 ANEXO B).

b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Si observamos los gráficos 4.2 y 4.3 ANEXO 1, en 1999 era una entidad con presencia en 34 de las 52 provincias, por tanto, regional en muchas provincias pero no suficientes para ser nacional y sólo superaba las 10 oficinas en su origen, Madrid, donde concentraba el 40% de su red comercial (33 oficinas). Actualmente, tras el intenso cierre de oficinas que se produjo en la última década, únicamente presenta sucursales en 25 provincias, por lo que se podría decir que pasó a ser una entidad regional con presencia dispersa.

En 2011, la provincia con mayor cuota de presencia sigue siendo Madrid (23,91% sobre el total) aunque ahora con 11 oficinas y diluyendo su peso casi a la mitad. Pese a que el resto de provincias tenían menos peso en conjunto que en 2011, contaban con 14 oficinas más, repartidas por 8 provincias a mayores, pero sólo en Valencia, Barcelona, Sevilla y Málaga superaban las 2 oficinas, y en 2011 sólo en Valencia y Madrid.

Tendencias de crecimiento: Observando el gráfico 4.4. ANEXO 1 vemos que la entidad ha registrado un descenso del número de oficinas entre 1999-2011 que puede ser de dos tipos: uno que supone quedarse con menos de la mitad oficinas en la provincia, como en Madrid, Málaga, Barcelona, Sevilla, Valencia y Pontevedra, destacando las 3 primeras con -67%, -75% y -67% pasando de 33, 8 y 3 oficinas a 11, 2 y 1 entre 1999-2011. Se debe a los considerables decrecimientos experimentados en 2003 y 2007. O un descenso que supone la desaparición completa de esa provincia (-100% en 8 en las que sólo tenía 1 oficina: Alicante, Almería, Granada, Girona, Cádiz, Cantabria, Murcia, Segovia y Castellón). Estos cierres tuvieron lugar antes de 2007 (concretamente en 2002 y Cádiz en

2003), salvo Cantabria, Castellón y Granada que desaparecieron de la red en 2009. Pese a ello ha habido momentos de estabilidad y crecimiento con TVI positivas en 2005 y 2006 en Madrid, en 2005 en Barcelona (20%) y en 2007 en Sevilla (33%) aunque las últimas TVI muestran un ritmo de crecimiento negativo entre el -25 y -30% en este grupo. Hay además provincias que no varían y otras que crecen al 100%, aunque sólo supone pasar de 1 a 2 oficinas (Islas Baleares, Ciudad Real, A Coruña, Guipúzcoa, Valladolid, Bizkaia y Zaragoza).

***Estrategia:** De este modo, podemos decir que se trata de una entidad regional con presencia dispersa en el territorio que tras haber seguido una estrategia de concentración de su red de oficinas desapareció de 8 provincias. Aunque haya aumentado sus oficinas en las que mantuvo su presencia, no considera una estrategia de aumento de sucursales en sí, ya que 1 oficina a mayores no es significativo.*

5.5 Banco Español Popular de Crédito

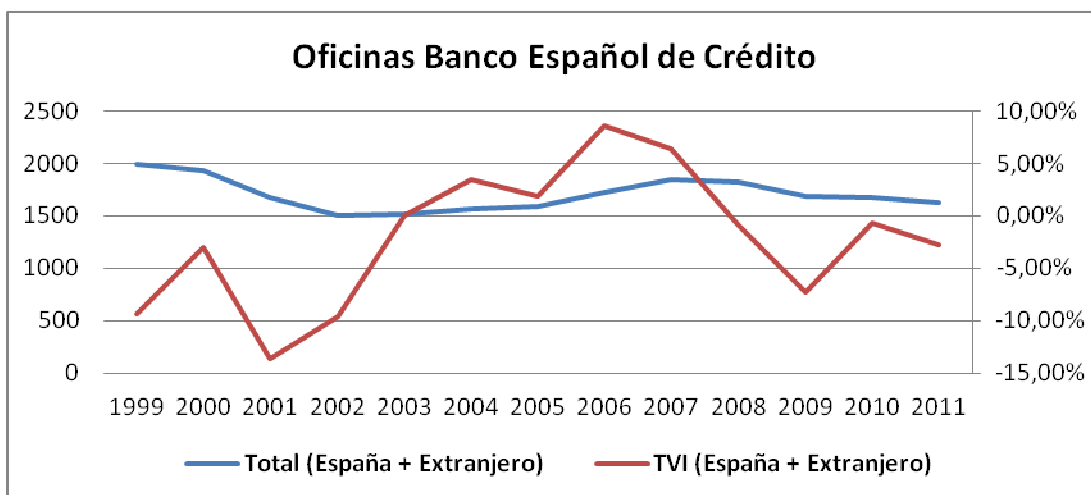


Gráfico 5.1.

a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

El B. Español de Crédito tiene su domicilio social en Madrid y presenta una red de oficinas extensa, aunque la mitad de numerosa que BBVA. Cuenta con 1631 oficinas en

2011, de las cuales 1630 están en España y 1 en el Extranjero (Gráfico 5.1). Aunque tuvo un período de crecimiento entre 2003 y 2007, con un TVA del 21,85%, debido a los procesos de absorción de los B. de Desarrollo Económico Español (2003) y el B. de Vitoria (2004), globalmente su red ha sufrido una reducción del 18,16% desde 1999. Los períodos más significativos de su crecimiento negativo fueron 2001 y a partir de 2008, llegando a TVI del -13,66% y -7,35%, respectivamente. En 2011 decreció moderadamente (-2,74%). (Véase tabla 1 ANEXO 1 para más datos). En cuanto al extranjero, sólo tenía 1 oficina en 2011 desde 2006 frente a las 3 de 1999.

b) Análisis a Nivel Provincial

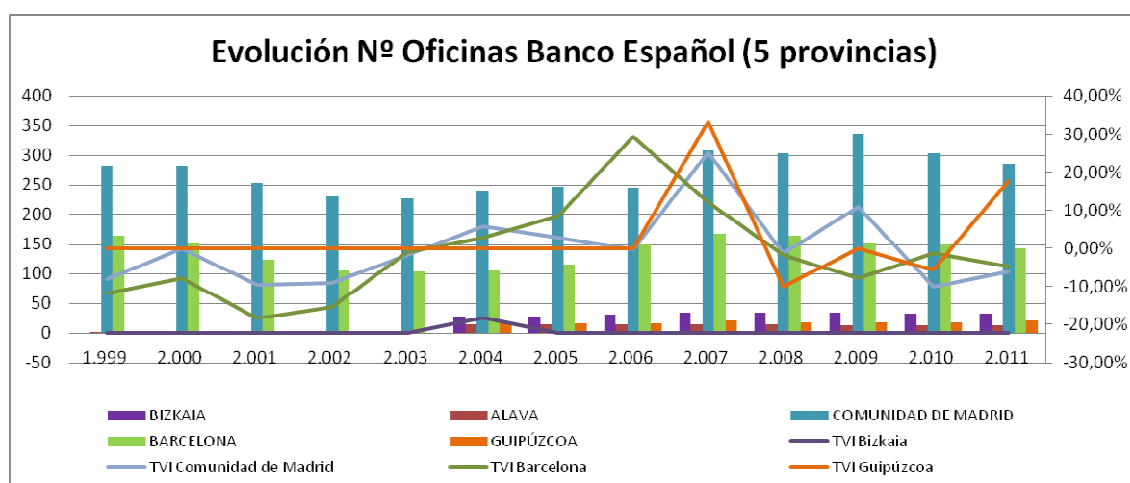
Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica:

Si observamos el gráfico 5.2. y 5.3 (ANEXO 1) vemos que la entidad tiene un perfil nacional de alta presencia, con oficinas en todas las provincias y supera las 10 oficinas por provincia en todas ellas salvo en 11. Sin embargo, no fue siempre así, en 1999 aunque tenía más oficinas por provincia en todas, no tenía ninguna en el País Vasco, entrando en Bizkaia en 2000, con 1 oficina y llegando actualmente a 33; en Guipúzcoa en 2004 con 15 y contando con 20 en 2011, y en Álava sólo tenía 1 en 1999 y ahora tiene 13. De este modo se expandió a los únicos territorios que le faltaban para ser una entidad nacional al completo lo que comentaremos más adelante. (gráfico 5.5).

En términos relativos (gráfico 5.3) este banco concentraba en 2011 el grueso de su red en las grandes capitales Madrid (su provincia de origen) y Barcelona, con un 17,42% y un 8,77% del total de sus oficinas en ellas, (284 y 143 oficinas, respectivamente). En 4 provincias supera las 50 oficinas sin llegar a 100 (Sevilla, A Coruña, Málaga y Toledo) lo que supone una media del 3,29% sobre el total. La distribución geográfica es similar a la de años anteriores, ya que salvo la provincia de origen que aumentó su peso durante todo

el período y Valencia que superó a Barcelona entre 2002 y 2004, las demás lo redujeron hasta 2007 y recuperaron algo menos que el original hasta 2011, no superando el 3% sobre el total de oficinas en 45 de ellas (que en conjunto concentraban el 54,44% de la red en 2011). Las únicas que no recuperaron su pérdida de presencia fueron Asturias y Badajoz, que antes de 2006 superaban el 3% sin llegar al 4% en ningún año, y Cantabria que suponía el 2,46% de la red en 1999 y redujo su peso continuamente hasta un 1,78%.

Gráfico5.5



Tendencias de crecimiento: Observando el gráfico 5.6 ANEXO 1 se ve que la mayoría de las provincias han reducido el número de oficinas, siendo en 46 de las 52 provincias las TVA para el período 1999-2011 negativas y aunque en los subperíodos tanto antes como después del inicio de la crisis también lo son, las reducciones de mayor intensidad fueron después de 2007. Como muestran las TVA medias del -7,38% antes y -11,36% después, en las que no se han tenido en cuenta las TVA de Álava y Melilla, pues son muy elevadas y distorsionan los datos (1200% y 100% para el período 1999-2011, respectivamente). Las únicas provincias que han aumentado su número de oficinas en el período total estudiado han sido Madrid (1,07%), Málaga (4,08%), Guipúzcoa (33%) e Islas Baleares (4%), aumentando hasta 2007 y disminuyendo, aunque en menor medida, hasta 2011.

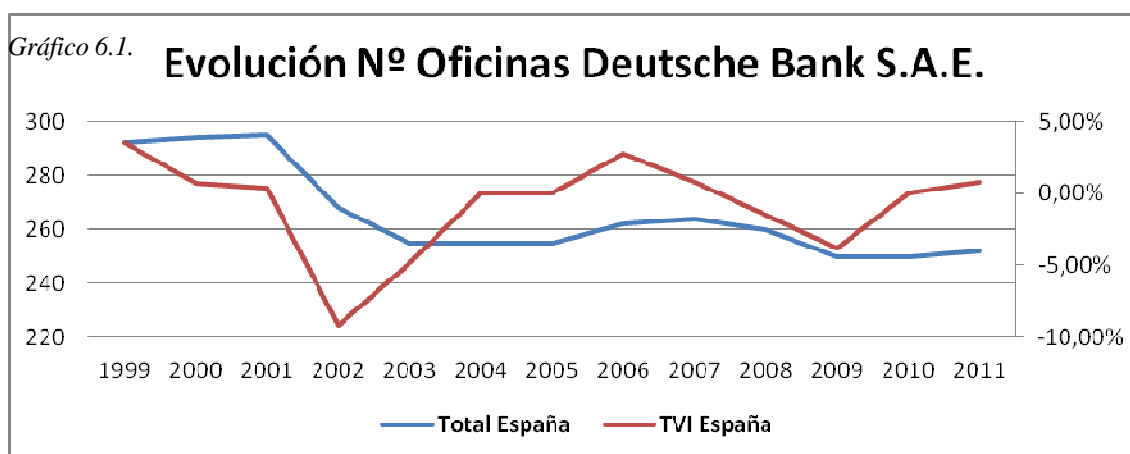
Si nos fijamos en el gráfico 5.4 ANEXO 1, vemos que en Málaga se produjo en 2009 y 2010 un descenso interanual repentino y posteriormente un crecimiento, con TVI del -38,89% y 54,55%, pasando de 54 oficinas a 33 y a 51 de nuevo, en 2008, 2009 y 2010. Tanto en Madrid como Barcelona, tuvieron tendencia a decrecer entre 1999 y 2003 y a partir de 2008 (con TVI entre el -9% y -10%), pero crecieron el resto de años. Madrid aumentó entre 1999 y 2011 en 4 entidades (1,07%), pues aunque pasó de 281 a 337 entre 1999-2009, gracias al considerable aumento del 25% de 2007, luego cerró 53 oficinas hasta 2011. Barcelona creció en 2006 (29,31%) y 2007 (12%), pero a nivel global no aumentó su red. Cabe destacar especialmente la evolución que ha seguido en el País Vasco, donde como comentábamos se ha llevado a cabo una expansión territorial y posteriormente una aumento de oficinas desde hasta 2008 en Bizkaia, en Guipúzcoa (salvo en 2008 y 2010) y en Álava salvo en 2009 (gráfico 5.5). En cuanto al resto de provincias, han variado de forma muy heterogénea. A Coruña, Toledo, Asturias, Badajoz y Córdoba, han reducido sus oficinas, pasando de tener en torno a 70 a 50 y en el caso de Córdoba de 44 a 23. Las demás provincias, todas de menos de 50 oficinas han decrecido hasta 2006, crecido en 2007 y vuelto a decrecer hasta valores similares a los de 1999.

***Estrategia:** el B. Español de Crédito es una entidad nacional, que en 1999 le faltaba introducirse sólo en el País Vasco, al que entró en 2004, por lo que ha seguido una leve estrategia de expansión hasta convertirse en una entidad nacional al completo, pero en general predomina una estrategia de reducción de oficinas en las provincias en las que está presente, más pronunciada tras la crisis, salvo en su provincia de origen. Esta aumentó su presencia creciendo en términos relativos 3 pp y en términos absolutos un 1,07% (3 oficinas), frente al conjunto de las demás provincias que perdió dichos pp en su cuota de presencia y decreció un -21,24%.*

5.6 Deutsche Bank S.A.E.

a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

Deutsche Bank S.A.E. tiene domicilio social en Madrid y fue creada en 1950 con el nombre de B. Alemán Transatlántico. En el gráfico 6.1 vemos que desde 1999 ha reducido su red de oficinas en 40 entidades (-13,69%) debido sobre todo a la fuerte tendencia decreciente experimentada por el banco en 2002 y 2003, con TVI negativas del -9,15% y -4,85%, respectivamente, que suponen el cierre de 37 sucursales. Pese a que en 2006-2007 se recupera, desde la crisis vuelve a decrecer. (Véase tabla 1 ANEXO B). No dispone de oficinas en el extranjero.



b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica:

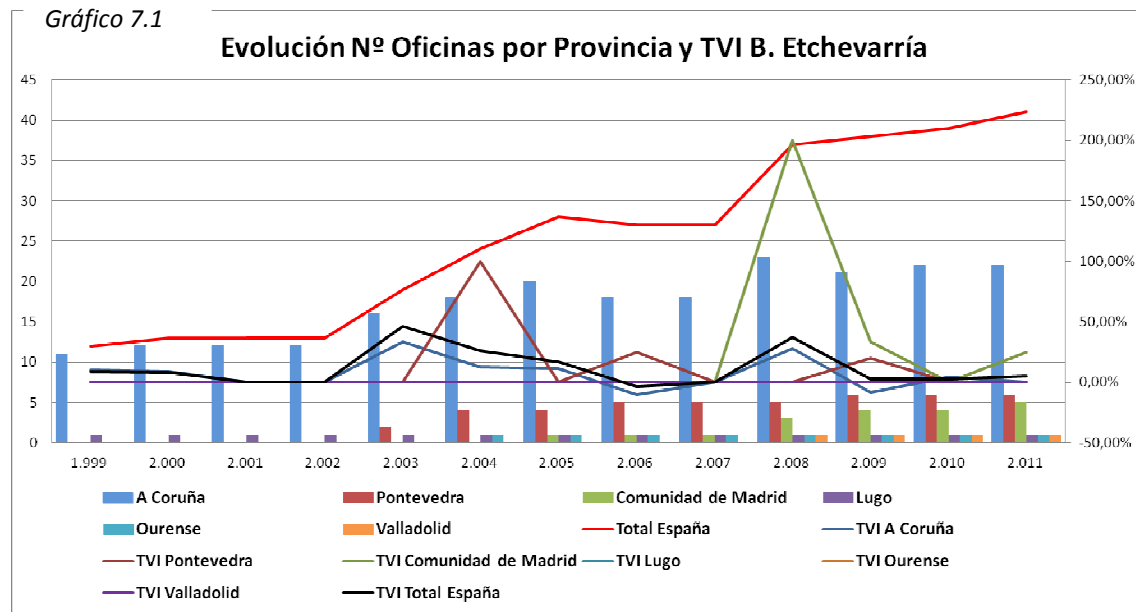
Fijándonos en el gráfico 6.2 y 6.3 ANEXO 1, vemos que la entidad está presente en todas las provincias españolas, salvo Ceuta y Melilla, y sólo supera las 10 oficinas en 7 de ellas: la de origen (Madrid), Barcelona, Alicante, Valencia, Islas Baleares, Málaga y Girona, por lo que es nacional de baja presencia. Madrid y Barcelona concentran el mayor número de oficinas en su territorio, con 56 y 46 sucursales (22,22% y 18,25% del total de la red). Alicante supone un 8,33% y Valencia 5,95%. De las 43 provincias restantes, 28 de

ellas tienen una sólo oficina, no suponiendo cada una más del 0,40% sobre el total, y no superando las otras 15 el 2%. La importancia de las redes provinciales dentro de la red nacional apenas ha variado desde 1999, salvo en Madrid y Barcelona que aumentaron su peso en 2,36 pp y 2,16 pp, sobre todo a partir de 2005, manteniéndose siempre la provincia de origen, Madrid como la de mayor nº de oficinas.

Tendencias de crecimiento: Si observamos el gráfico 6.4 de TVA del ANEXO 1 vemos que entre 1999-2011 se reduce el nº de oficinas en 18 provincias y el resto se mantiene invariable. Este proceso tiene su fase intensa antes de 2007, con TVA negativas más pronunciadas en todas las provincias y a nivel total (tabla 1 ANEXO 1). Las únicas excepciones son Alicante y Las Palmas que reducen más su red a partir de 2007, llegando a TVA del -25% (-8 y -2 oficinas), Valencia que crece antes de 2007 y decrece después compensándose, y Bizkaia que decrece y luego crece, también compensándose. El resto de provincias decrecen en torno al -50%, aunque al concentrar menos de 10 oficinas cada una, apenas les supone cerrar 1 o 2. La provincia de origen y Barcelona, también pierden 2 y 1 oficina, respectivamente (-3,45% y -2,13% de las que tenían).

Estrategia: *Deutsche Bank S.A.E. es una entidad nacional de baja presencia, ya que en el 56% de provincias tenía sólo 1 oficina en 2011. Ha llevado a cabo una estrategia de reducción de oficinas en 17 de las 50 provincias en las que está presente, más acusada antes de la crisis de 2007, y una estrategia de cierre de oficinas a partir de ese año, reduciéndose un -13,70% en todo el periodo, lo que apenas supone el cierre de 40 oficinas. En las demás provincias, incluidas las de mayor concentración apenas han variado su número, aumentando por tanto su presencia en origen al reducir más oficinas fuera de su zona tradicional que en ella.*

5.7 Banco Etchevarría



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

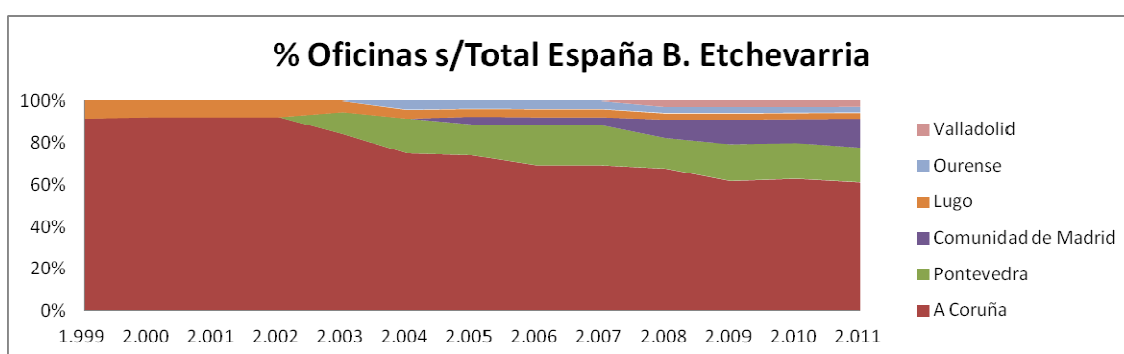
B. Etchevarría tiene su domicilio social en Betanzos (A Coruña) y presenta una red de oficinas reducida y de poca influencia a nivel nacional, con sólo 40 oficinas de las 14331 del sector bancario en 2011 y sin oficinas en el extranjero. Desde 1999, sin embargo, ha crecido considerablemente, pasando de 10 sucursales a casi cuadruplicar su red (gráfico 7.1 y tabla 1 ANEXO 1) con TVI positivas todos los años salvo en 2006 (-3,57%). Los momentos de mayor crecimiento fueron en 2003 y 2008 superando el 45% y el 37%, que coinciden con etapas de expansión territorial.

b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Si observamos el gráfico 7.2 de cuotas de presencia vemos que la entidad tiene un perfil regional, pues está presente únicamente en Galicia, en la capital del país y sólo en una provincia de una comunidad autónoma vecina. No ha tenido siempre dicho perfil pues en 1999 era una entidad local presente sólo en su provincia de origen (A

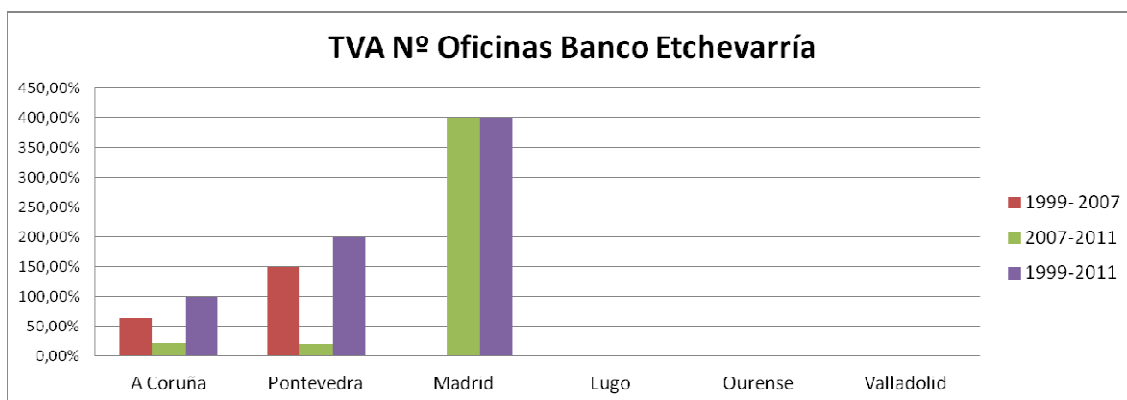
Coruña, con 10 oficinas) y en Lugo (1 oficina). A partir de 2003 se expandió al resto de las provincias de Galicia, en 2005 pasó a tener una oficina en Madrid y en 2008 en Valladolid. Aunque supuso fuertes cambios en el peso de las oficinas por provincia sobre el total de la entidad, con una pérdida de representatividad en su origen de 30 pp (pasando del 91,67% en 1999 al 61,11% en 2011) a favor del resto de provincias, siguió concentrando la mayor parte de su red en A Coruña, la única con más de 9 oficinas.

Gráfico 7.2



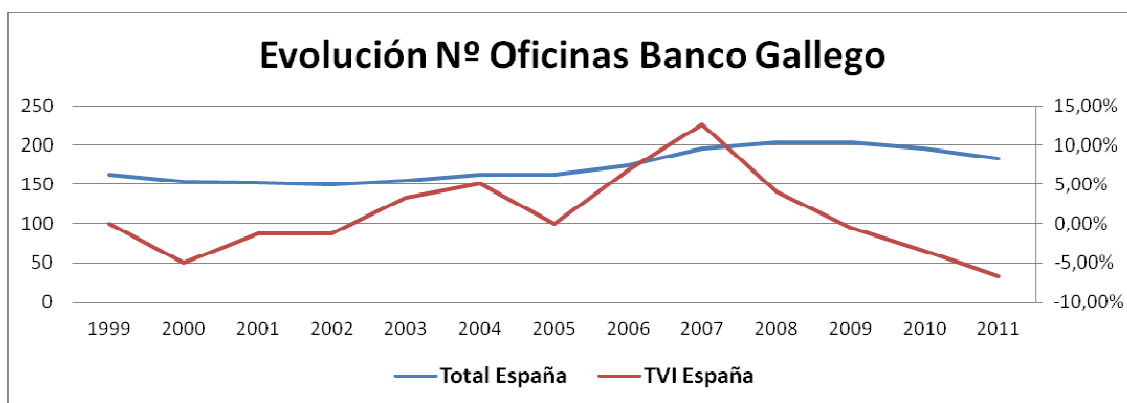
Tendencias de crecimiento: Observando el gráfico 7.3 de TVA vemos que en la provincia de origen ha duplicado su número de oficinas pasando de 10 a 22, creciendo desde 1999 aunque a ritmos muy diferentes (gráfico 7.1) salvo en 2006 y 2009 en que pierde 2 oficinas. Lugo se ha mantenido estable, al igual que Ourense y Valladolid tras su incorporación. Madrid y Pontevedra, en 2005 y 2003, han cuatriplicado y duplicado, respectivamente, sus oficinas. El grupo de entidades que más ha variado su número ha sido el de menos de 9 oficinas, pues está constituido por las nuevas zonas geográficas que implican un crecimiento porcentual mayor que el de la provincia de origen (1300% frente al 100%) y similar en términos absolutos (13 oficinas nuevas fuera de la provincia de origen y 11 dentro).

Gráfico 7.3



Estrategia: B. Etchevarría es una entidad local que ha seguido una estrategia de expansión a provincias vecinas, y sobre todo a la capital del país, que pese a diluir su cuota de presencia en la provincia de origen, y pasar de ser una entidad local a regional con representación en Madrid, mantiene A Coruña como la provincia con más oficinas de su red. Los procesos de expansión territorial los llevó a cabo antes del comienzo de la crisis y en Valladolid en 2008, no mostrando cierre de oficinas por su influencia.

5.8 Banco Gallego



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

B. Gallego tiene su domicilio social en Santiago de Compostela (A Coruña), se fundó en 1991 como Banco 21, cambiando su nombre en 1998 tras un proceso de absorción. En el gráfico 8.1 anterior vemos que desde 1999 a 2011 ha pasado de 62 oficinas en España a 183, un aumento del 12,96% que se debió principalmente al

crecimiento continuo desde 2002 con TVI que llegaron al 12,64% en 2007. Tras el comienzo de la crisis, muestra una tendencia decreciente cada vez más acusada, llegando a decrecer un -6,63% en 2011. No tiene oficinas en el extranjero.

b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Si nos fijamos en los gráficos 8.2 y 8.3 (ANEXO 1), el B. Gallego estaba presente en 2011 en 35 de las 52 provincias españolas con 183 oficinas, concentrando la mayor parte de ellas en A Coruña (31,15%), Pontevedra (16,39%), Comunidad de Madrid (14,21%), Lugo (8,74%) y Ourense (7,65%). En las demás provincias oscilaba entre el 0,55% y 1,64%. Esto supone que su red de sucursales es regional con presencia en la capital del país y en otras provincias vecinas y del norte y alguna de la costa mediterránea. Si comparamos su distribución de oficinas con la de 1999 vemos que sólo estaba presente en Galicia (91,36% de oficinas de la red) y Madrid, y fue a partir de 2003 hasta 2008 cuando empezó a expandirse geográficamente a 28 provincias nuevas, disminuyendo su presencia en las provincias gallegas en 31 oficinas (-27,42 pp de su peso en conjunto) a favor de Madrid (que dobla su peso de un 8,64% a un 15,85%) y del resto de provincias, todo ello antes de la crisis de 2007. (su TVA es de un 1750% al abrir 35 oficinas nuevas, que individualmente no suponen más de 3 oficinas por provincia). A Coruña pasa de un 40,12% a 31,15%, Pontevedra de 24,07% a 16,39%, Lugo de 12,96% a 8,74% y Ourense de 14,20% a 7,65%.

Tendencias de crecimiento: Si nos fijamos en las TVA del gráfico 8.4 ANEXO 1, entre 1999 y 2011 las únicas provincias en las que ha cerrado oficinas son las gallegas, sobre todo antes de la crisis, y el resto de provincias en las que no tenía presencia, tras abrir 1 oficina en cada una (salvo en Barcelona en la que entra con 3) sólo experimentan

variaciones en aquellas en las que entró en 2003 y 2004 como son Asturias que llega a 3 (200% de TVI en 2007), Valencia, Zaragoza y Sevilla que doblan su red de 1 a 2 (100%) y en las que entró tras el inicio de la crisis se mantiene en el mismo volumen. Las TVA negativas de Galicia se deben a decrecimientos de la red en 2000, 2002 y 2005, y sobre todo a partir de 2010 con TVI negativas en torno al -5,5% y en 2011 al -10%. (véase gráfico 8.5 ANEXO 1). En contraposición, Madrid es la provincia que más oficinas abre, llegando a incrementos interanuales del 25% (2004) y creciendo, aunque a tasas menores, hasta 2007. En total, ha pasado de 14 sucursales en 1999 a 29 en 2011 (20,83% más).

Estrategia: se trata por lo tanto de una entidad regional que siguió una estrategia de *expansión a provincias vecinas con dilución de la presencia local hasta el año 2007, incrementando su presencia en Madrid, en donde en 1998 sólo tenía 1 oficina en 1999 14 y en 2011 29; y se ha introducido en 28 provincias nuevas, primero por el Norte y posteriormente a las del Sur. A partir de 2007 siguió una estrategia de reducción en las provincias gallegas. Pese a ello sigue concentrando el mayor nº de oficinas en Galicia. Si comparamos la situación antes y después de 2011, antes de la crisis aumentó su número de oficinas en un 22% y tras 2007 la redujo en un 6,63%.*

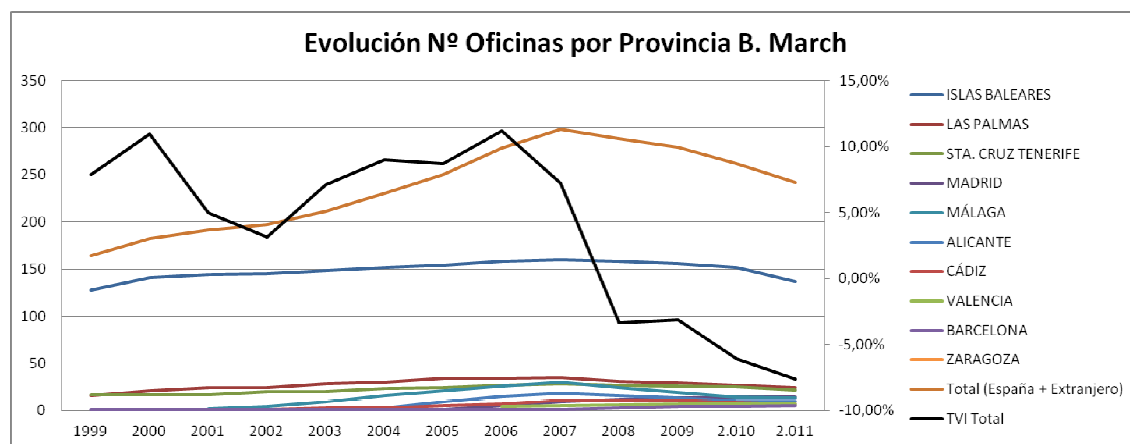
5.9 Banco March

a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

B. March es una entidad con domicilio social en Palma de Mallorca (Islas Baleares) fundada en 1926 como Banca March, Juan March y Ordinas. En 2011 contaba con 241 entidades, frente a las 163 de 1999. En el gráfico 9.1 vemos claramente que la entidad ha seguido una estrategia expansiva hasta 2007 con una tendencia creciente en su número de oficinas, más intensa entre 2003 y 2007 con TVI entre el 8% y 10%. A partir de 2007 ha invertido radicalmente su tendencia con una estrategia de reducción de su red,

mostrando TVI negativas que alcanzan el -7,63% en 2011. A nivel global supone un crecimiento de un 47,56%, 78 oficinas, en todo en el período, debido sobre todo al aumento de 1999 a 2007 (134 oficinas más) que es mayor que la reducción posterior. En el extranjero, sólo dispone de una sucursal.

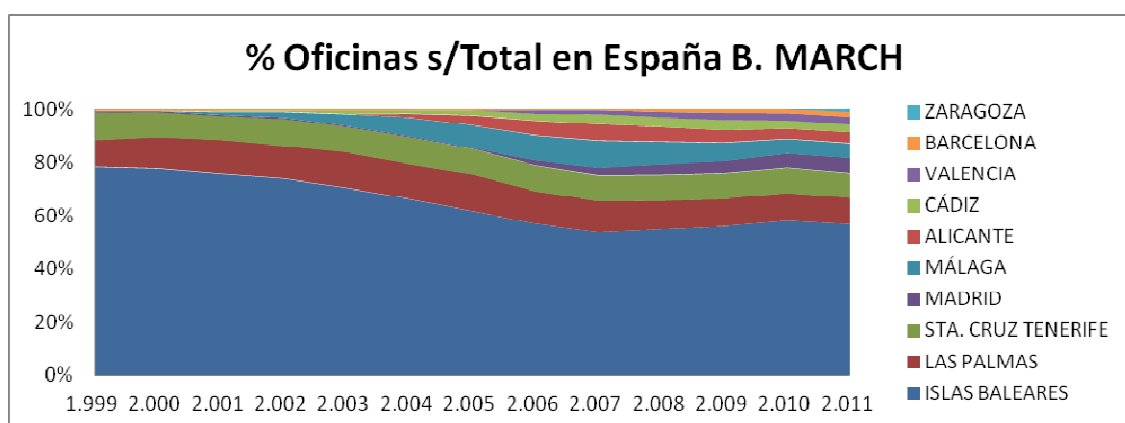
Gráfico 9.1



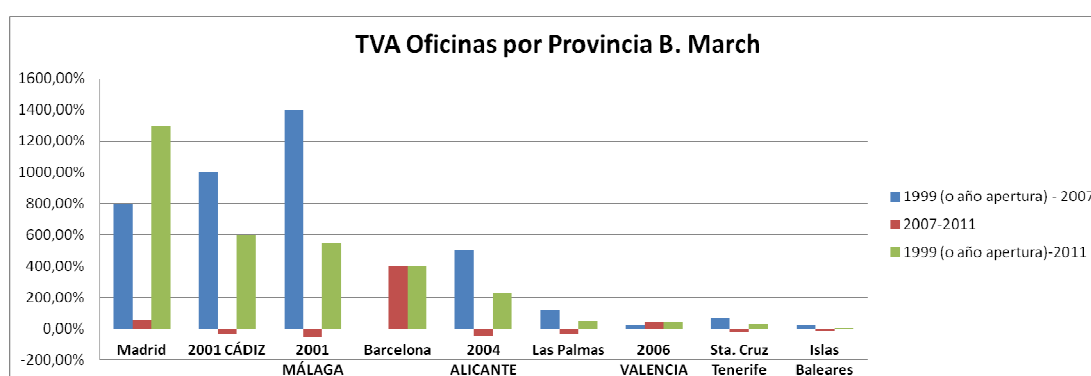
b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: En 2011, B. March estaba presente en sólo 10 de las provincias, superando las 10 oficinas en la mitad de ellas. Al observar el gráfico 9.1 y 9.2, vemos que concentra más oficinas en Islas Baleares, su provincia de origen (56,85% de las 242 sucursales abiertas, lo que define su perfil como entidad regional. Asimismo, se caracteriza por dar servicios bancarios casi exclusivamente fuera de la península Ibérica, ya que la segunda y tercera provincias con más oficinas de su red son Las Palmas (9,96%) y Sta. Cruz de Tenerife (9,13%). En cuanto a las grandes capitales, Madrid y Barcelona, apenas tienen 14 y 5 oficinas, respectivamente. A pesar de que en 1999 tenía muchas menos oficinas que en 2011, Islas Baleares representaba un porcentaje sobre el total de oficinas mayor (78,53%), ya que hasta 2011 fue perdiendo peso a favor de las nuevas provincias de la red, aunque sigue siendo la más importante. Explicaremos dichos cambios a continuación.

Gráfico 9.2



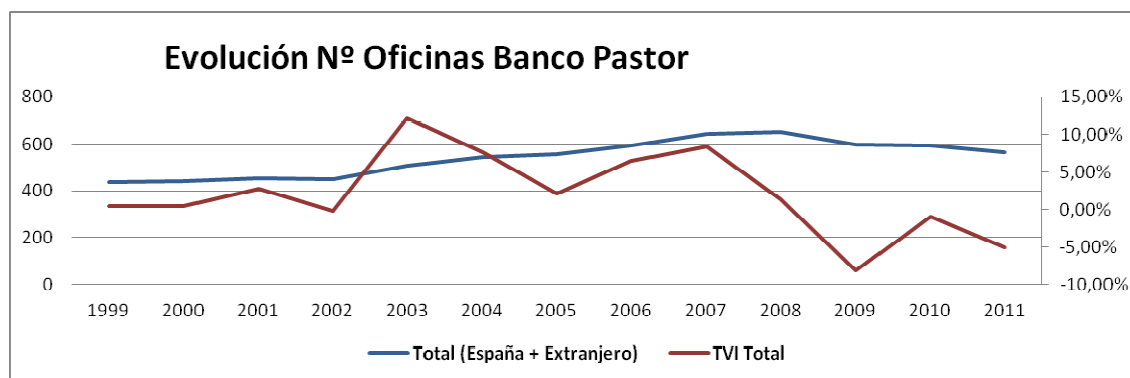
Tendencias de crecimiento: En el gráfico 9.1 vemos dos tendencias de crecimiento en todas las provincias: a crecer hasta 2007 y a decrecer después, siendo más pronunciadas en Islas Baleares, Málaga y Alicante, según sus TVA provinciales (gráfico 9.3). Entre 1999-2007, destaca el crecimiento de Madrid (800%) que pasa de 1 a 9 oficinas; Las Palmas (118,75%), de 16 a 35 oficinas, y Tenerife con un 64,71% más en 2007 que en 1999. En términos absolutos la provincia que más aumenta su red es la de origen, con 32 nuevas oficinas. Pero los incrementos más intensos y rápidos son los de las nuevas provincias como Alicante (2004), Cádiz (2001) y Valencia (2006), destacando Málaga con TVA del 1400%, pues en sólo 7 años pasa de no tener oficinas a 28 y Cádiz (1000%), pasando de 1 oficina en 2001 a 11 en 2007. A partir de dicho año se invierte la tendencia de crecimiento, con TVA en torno al -30% en los archipiélagos y entre el -40% y -55% en las demás. Pese a ello la gran expansión llevada a cabo antes de 2007 apenas se ve afectada por la reducción posterior. Las únicas provincias que crecen en este subperíodo son Barcelona que cuadriplica sus oficinas, Valencia y Madrid. Gráfico 9.4



Si observamos el gráfico 9.5 ANEXO 1, de TVI obtenemos las mismas conclusiones anteriores, con variaciones hasta 2007 positivas y después negativas. Hasta 2001 las únicas provincias que aumentan su red son Islas Baleares, Las Palmas y Sta. Cruz de Tenerife. Posteriormente, en general experimentan aumentos de forma paulatina, más considerables en Málaga (100%, 125% y 77% en 2002, 2003 y 2004). Las TVI del período 2007-2011 son similares en todos los años para cada una de las provincias, salvo en las islas que en 2011 decrecen el triple que en 2010, siendo las provincias con mayor reducción relativa se Málaga y Cádiz, (más del -25% en 2010).

Estrategia: *B. March es por lo tanto una entidad regional que en 1999 sólo estaba presente en los archipiélagos y las grandes capitales, pero que siguió una estrategia de expansión a las provincias vecinas (instalándose en tantas como estaba presente, 5 y 5) e incrementó a su vez la presencia local, entre 1999-2007. Pese a la posterior estrategia de reducción de oficinas entre 2007 y 2011, a nivel global incrementó su red casi un 50%.*

5.10 Banco Pastor



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

B. Pastor tiene su domicilio social en A Coruña y fue creado en 1776. Contaba con 564 oficinas en 2011, de las cuales sólo 1 se encuentra en el extranjero. Desde 1999

ha aumentado el volumen de su red, sobre todo gracias a la tendencia expansiva que experimentó hasta 2008, año en que alcanzó el mayor número de sucursales abiertas de su historia, 653 (gráfico 10.1). Este crecimiento se debió a que antes de 2007 presentó todos los años un crecimiento interanual positivo, más intenso en 2003 y 2007 (con TVI del 12,17% y 8,42%, respectivamente). Desde el inicio de la crisis redujo su número de oficinas, de forma más acusada a partir de 2009, llegando a TVI del -8,12%, que aún se mantienen en 2011. (véase tabla 1 ANEXO 1 para más datos).

b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: B. Pastor estaba presente en 2011 en casi todo el territorio nacional, con oficinas en 46 de las 52 provincias españolas, aunque en 17 de ellas básicamente tiene presencia simbólica, con 2 oficinas en cada una, y sólo tiene más de 10 sucursales en otras 17 provincias, lo que le confiere un carácter nacional pero de baja presencia. Si observamos el gráfico 10.2 y 10.3 del ANEXO 1 vemos la provincia con más oficinas es la de origen, A Coruña, con 106 oficinas de sus 563 (18,83%). Las 3 restantes provincias gallegas y Madrid, presentan una concentración de oficinas sobre el total nacional similar, destacando esta última con 64 oficinas (11,37%) y Pontevedra con 63 (11,79%), seguidas de Lugo (34 oficinas, 6,04%) y Ourense (28 oficinas, 4,97%). El resto de provincias salvo Asturias, Valencia, Barcelona y León, apenas superan el 2,5% sobre el total nacional.

Comparando la situación con la de 1999, las provincias que más peso sobre el total de la entidad han perdido han sido las gallegas. A Coruña ha perdido representatividad, casi 10 pp más que actualmente (27,85% frente a 18,83%), al igual que las demás provincias de la CC.AA. de origen que contaban con un mayor número de sucursales sobre el total en su territorio, con un peso de 15,75% (Pontevedra), 11,42%

(Lugo) y 11,19% (Ourense). Esta pérdida de peso fue a favor de Madrid, que pasó de suponer el 5,31% al 11,37%, y de las nuevas provincias en las que se introdujo la entidad, 16 en total.

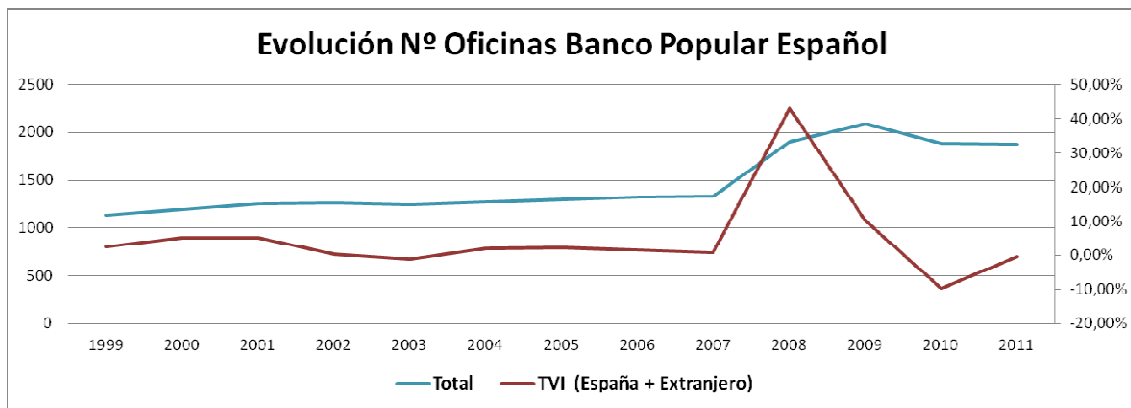
Tendencias de crecimiento: Como vemos B. Pastor se expandió para dejar de ser una entidad regional y llegar a ser una entidad nacional. Si observamos el gráfico 10.2 ANEXO 1 se redujeron las oficinas en las cuatro provincias gallegas, salvo en Pontevedra que se mantiene bastante estable e incluso crece ligeramente hasta 2008. En contraposición, llevó a cabo una expansión y crecimiento intenso en Madrid y Barcelona, así como una estrategia de introducción en nuevas provincias entre 2002 y 2007, manteniéndose estable el número de oficinas a partir de 2009, tras experimentar ese año un cierto decrecimiento.

Las TVA totales del período 1999 – 2011 lo demuestran (gráfico 10.4 ANEXO 1) pues todas las provincias presentan tasas de variación positivas, salvo las gallegas, Asturias y León, siendo Ourense la que más reduce su red, (-43%) y Murcia la que más la aumenta (1300% ,o en términos absolutos, 13 oficinas), Las Palmas (700%) y Málaga 900%. Estas 3 últimas provincias las omitimos en el gráfico para hacer más visibles la variación de las demás provincias. Las variaciones positivas se deben sobre todo al aumento de oficinas antes de 2007, doblando o cuadruplicando su red las provincias con menos de 10 oficinas y llegando en casos como el de Las Palmas a crecer un 1100% (11 oficinas). De las provincias que tienen entre 10 y 24 oficinas en 2011 las que más crecen son Murcia, Alicante, Sevilla y Málaga, que pertenecieron al grupo de menos de 9 oficinas hasta 2004. Pese a que en términos relativos, las variaciones de Madrid y Barcelona no destaquen tanto, en términos absolutos son las provincias en las que más oficinas se abren entre 1999-2007, con 51 y 27 nuevas.

Entre 2007-2011 se invierte la tendencia de crecimiento y las provincias registran TVA negativas, mayores cuantas menos oficinas tiene la provincia. En el caso de aquellas con menos de 10 sucursales se sitúan entre el -20 y -50% siendo del -21,13% la TVA media del grupo. El grupo que menos decrece es el de 25- 49 oficinas (-4,48% de TVA media). Si antes de 2007 Lugo y Ourense eran las provincias gallegas que más decrecían, con TVA en torno al -30%, tras la crisis son Pontevedra y A Coruña las que más reducen su red, aunque mucho menos (entre el 9% y 11%). Madrid registra el mayor descenso en términos absolutos (14 oficinas menos, -17,95%) y Barcelona apenas varía su red. Si observamos el gráfico 10.5 ANEXO 1 de TVI obtenemos las mismas conclusiones anteriores, crecimiento hasta 2007 salvo en Galicia, que empiezan a decrecer entre 2003 y 2006. Las elevadas TVI del año 2003 se corresponden con entidades que tenían 1 o 2 oficinas y dobla o triplican su número, como Murcia, Málaga y Burgos. Después de 2007, los ritmos de crecimiento son más lentos y a partir de 2009 negativos en el 47,83% de las provincias, manteniéndose invariables las restantes.

Estrategias: *B. Pastor es una entidad nacional de baja presencia que pasó de tener oficinas en la mitad de provincias y de mostrar un perfil regional en 1999 a estar en 48 de las 52 provincias españolas. Esto se debió a la adopción de una estrategia de expansión con dilución de la presencia local hasta 2007, aunque siguió manteniendo más oficinas en la provincia de origen (A Coruña) que en el resto, así como en Galicia. Las zonas de su influencia son territorios sobre todo del norte. Pese a la estrategia de reducción entre 2009 y 2011, a nivel global del período de estudio, incrementó su red de oficinas casi en un 28,54%.*

5.11 Banco Popular Español



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

B. Popular Español tiene su domicilio social en Madrid y fue fundado en 1926 con el nombre de B. Popular de los Previsores de Porvenir, S.A. En 2011 contaba con 1879 oficinas en España y ninguna en el extranjero, una situación que contrasta con su red de 1999, cuando contaba con 1134 oficinas, experimentado un incremento del 65,70% (745 oficinas más). Si observamos el gráfico 11.1 anterior vemos como hasta el inicio de la crisis presentó un crecimiento interanual paulatino, en torno al 4,5% hasta 2001, decreciendo un 0,32% en 2003 y constante desde ese momento en torno al 2%, aumentando un 17,11% entre 1999 y 2007. En el año 2008 experimenta una considerable y repentina variación interanual positiva del 43% pasando de 1328 a 1899 oficinas. Pese a que las entidades analizadas hasta ahora decrecían a causa de la crisis, B. Popular Español no se ve afectada hasta 2010 con TVI negativas del -9,76% y -0,37% en 2011. Se debe a varios procesos de absorción: absorbió a B. de Crédito Balear (2008), B. de Castilla (2008), B. de Vasconia (2008), B. de Galicia (2008) y B. de Andalucía (2009). Además en 2012 ha absorbido a B. Pastor, pero como los últimos datos disponibles son los de 2011 no podemos analizar dicha situación numéricamente.

b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Si nos fijamos en el gráfico 11.2 y 11.3 ANEXO 1, vemos que B. Popular es una entidad nacional de alta presencia, pues en 2011 estaba en las 52 provincias españolas superando las 50 oficinas en 11 de ellas (21,15%, las primeras empezando por abajo en el gráfico 11.3 ANEXO 1), con menos de 10 oficinas sólo en 9 provincias y con entre 10 y 50 en el 61,5% de provincias. Las provincias más destacadas son Madrid (provincia de origen) y Barcelona, que concentran el 14,21% y 8,52% de oficinas en España, respectivamente, con 267 y 160 sucursales, y pese a que siguen siendo los territorios con mayores cuotas de presencia, han perdido peso desde 1999 cuando concentraban un 17,90% y 13,27% del total nacional. Mención especial cabe para Islas Baleares que de suponer sólo un 0,09% del total en España llega a casi un 4,30% en 2011, pues crece de 1 oficina a 81. La situación es distinta de la de 1999, ya que había tantas provincias con menos de 10 oficinas (25 provincias) como entre 10-50 (26 provincias), de modo que Banco Popular tenía una menor influencia nacional. En 2007 como vemos en el gráfico 11.2 del ANEXO 1, muchas de ellas aumentaron su volumen, y Madrid y Barcelona perdieron cuota de presencia.

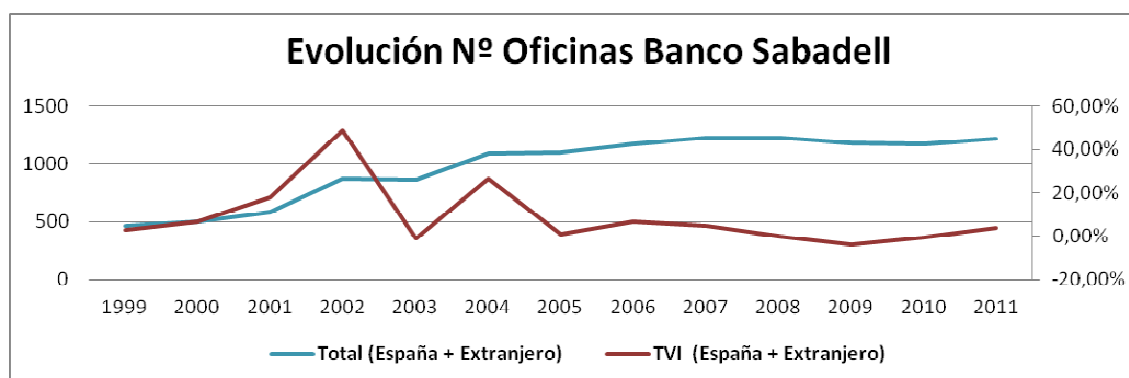
Tendencias de crecimiento: Según las TVA de cada provincia (gráfico 11.4 ANEXO 1) vemos que entre 1999-2011 ha aumentado el número de oficinas en casi todas ellas, tanto antes como después de la crisis, pero con mayor intensidad después de 2007 debido a las absorciones de entidades de 2008 y 2009. La TVA total (tabla 1 ANEXO 1) también arroja el mismo resultado. Las provincias que más aumentan su número de oficinas son Sevilla, Navarra, Cádiz, Huelva, Zamora y Ávila, en torno al 500%. Valencia, Girona, Castellón, Ciudad Real, Cáceres y Huesca sin embargo registran TVA negativas en el período posterior a 2007 que pese al aumento previo hacen que a nivel total entre 1999-2011 muestren una reducción de oficinas, salvo en Cuenca que reduce

sus sucursales antes de 2007 y después se mantiene invariable. Son todas ellas provincias con menos de 24 oficinas, excepto Valencia y Girona con 79 y 74 oficinas. Hemos eliminado del gráfico de TVA por provincias las TVA de Islas Baleares, ya que al pasar de 1 oficina a 81 entre 1999 y 2011 muestra una variación muy elevada (8000%) que dificulta su visibilidad. Pese a que fue la provincia con más TVA y más oficinas abiertas, Sevilla también destaca pues se han abierto 77 oficinas en ella (513,33% de TVA).

Si nos fijamos en las TVI (gráfico 11.5 ANEXO 1), son positivas en todas las provincias hasta 2007, salvo momentos puntuales. En 2008 y 2009 alcanzan TVI muy elevadas en las provincias de origen de los bancos absorbidos: Sevilla (B. de Andalucía, TVI 420% en 2009), Islas Baleares (B. de Crédito Balear, TVI 3400% en 2008), Navarra (B. Vasconia, TVI 725% en 2008), Pontevedra (B. de Galicia, TVI 275% en 2008) y Salamanca (B. Castilla, TVI 542,86% en 2008), que pasan de tener menos de 15 oficinas en 1999 a superar las 36 en todos los casos e incluso las 80 en Sevilla e Islas Baleares. A partir de 2008 y en algunos casos 2009 cierran oficinas en todas las provincias, con pequeños incrementos en origen y Barcelona en 2011.

Estrategia: *según lo analizado, podemos decir que B. Popular Español es una entidad nacional con fuerte presencia en todo el país, que en 1999 tenía una menor influencia nacional, ya que su presencia en las 52 provincias no era tan fuerte. Ha llevado a cabo una estrategia de aumento del número de oficinas tanto por la apertura de sucursales nuevas como debido a procesos de absorción de otras entidades, manteniendo siempre el núcleo de su red en Madrid, provincia de origen.*

5.12 Banco Sabadell



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

B. Sabadell tiene su domicilio social en Sabadell (Barcelona) y fue creado en 1881. En 2011 contaba con 1218 oficinas (4 de ellas en el extranjero), un 161,37% que las 466 de 1999. Se debe sobre todo al fuerte incremento interanual de 2001 y 2002, pasando de 586 a 872 oficinas (48,81% más) y de 2003 y 2004, pasando de 863 a 1090 (26,30%), coincidiendo con los momentos en que absorbe a Solbank SBD (2001), B. Herrero (2002), Activobank (2003), B. de Asturias (2003), B. Atlántico (2004) y B. Urquijo (2006). En 2010 y 2011 absorbió a B. Guipuzcono que concentrada su red en el País Vasco, Navarra y La Rioja, y CAM, en Murcia, Alicante y Valencia, por lo que éstas serán las provincias más afectadas una vez AEB contemple dichos datos. B. Sabadell sólo ha decrecido entre 2008 y 2010 levemente. (véase gráfico 12.1 y tabla 1 del ANEXO 1).

b) Análisis a Nivel Provincial

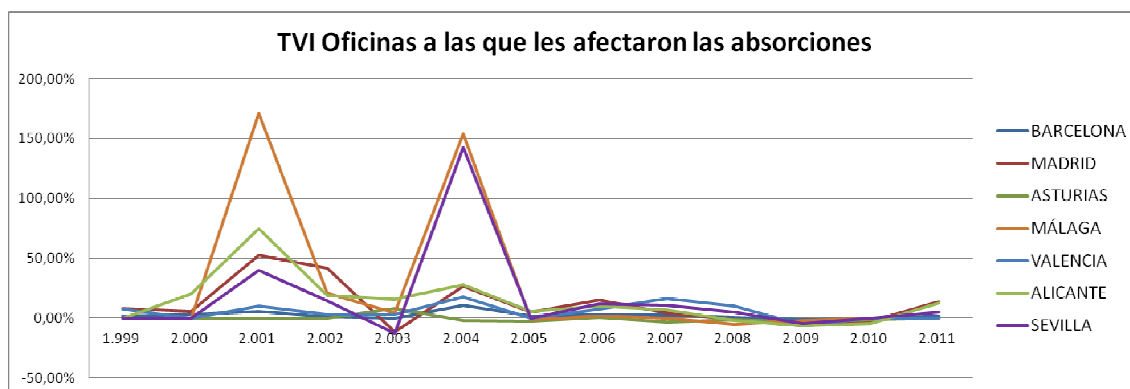
Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: En 2011 el banco estaba presente en todo España, salvo Ceuta y Melilla, y Barcelona, su origen, era la provincia con más oficinas (24,88% del total en España), siendo una entidad nacional. Sin embargo este carácter es de baja intensidad, pues en el 56% de las provincias no llega a las 10 oficinas cada una, que no suponen ni el 0,75% de la red individualmente (gráfico 12.3 ANEXO 1); Madrid (14,17%) y Asturias (12,11%)

son las únicas provincias que presentan un número de sucursales importante tanto a nivel absoluto como relativo, y en el 80% de los territorios en los que está presente (40 provincias) no superan cada uno el 2% de peso sobre el total nacional. En comparación con 1999, ha variado bastante, ya que era una entidad regional con presencia en 32 provincias y en 21 de ellas sólo simbólica, siendo la distribución de su red de oficinas en % sobre el total en España muy diferente, pues la provincia de origen (Barcelona) pasó de representar el 50% al 25,90% en 2004, manteniéndose más o menos estable hasta 2011 (24,88%). Asturias, en dónde no tenía oficinas, pasó a contar en 2002 con 154 de forma repentina, debido a la absorción de B. Herrero en Oviedo en dicho año y de B. de Asturias en 2003, aunque posteriormente redujo su representatividad pasando de concentrar el 17,74% de la red en dicho año a un 12,11% en 2011. Las provincias con menos de 15 oficinas, desde Cádiz a Teruel, han aumentado ligeramente su peso frente a las pérdidas de las provincias con más oficinas. Cabe destacar también que Málaga y Sevilla pasan de suponer en 2003 un 2,79% y 0,81% de las oficinas de la entidad a un 5,62% y 1,57% en 2004, lo que se debe a las absorciones.

Tendencias de crecimiento: Vemos en el gráfico 12.2, 12.4 y 12.5 (ANEXO 1) que todas las provincias han crecido entre 1999 y 2011, salvo Asturias, que pese a que no formaba parte de la red de sucursales y se incorporó en 2001, a partir de entonces siguió una tendencia decreciente. León y Segovia también cerraron oficinas antes de 2007, tras incorporarse a la red en 2001 y 2002, manteniéndose invariables posteriormente. Los aumentos de oficinas se producen antes de 2007, excepto en casos como Ciudad Real o Burgos en que el crecimiento entre 2007-2011 es superior al de 1999-2007. Bizkaia y Navarra son las que más crecen en términos relativos superando el 1000% ya que pasan de 1 y 2 oficinas a 12 y 13. Aunque en términos absolutos aumentan mucho más su red de oficinas Asturias, Madrid y Barcelona, que pasan a tener 156, 116 y 72 oficinas nuevas en

12 años. Se debe a los procesos de absorción comentados pues los bancos objeto de ellos concentraban el grueso de su red en dichas provincias: B. Solbank (Madrid, 2001), B. Herrero (Oviedo, 2002), Activobank (Madrid, 2003), Banco de Asturias (Oviedo, 2003), Banco Atlántico (Barcelona, 2004) y Banco Urquijo (Madrid, 2006). Ávila, Cáceres y Teruel son las únicas que no varían.

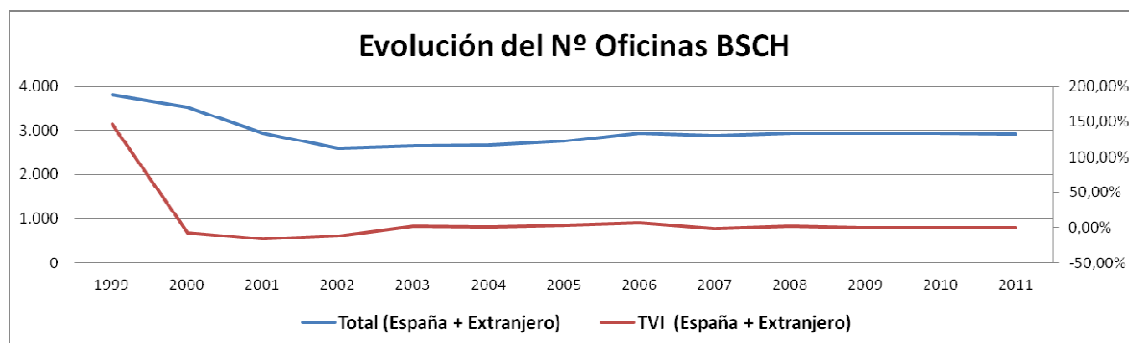
El incremento de oficinas en el período 1999-2007 se debe sobre todo a las TVI positivas en 2000, 2002 y 2004 por la introducción en nuevas provincias, como Asturias, y por los aumentos ocasionados por las absorciones: en Barcelona (TVI del 10,36% en 2004), Madrid (26,67% en 2004 y 15% en 2006), Málaga (171,43% en 2001, 154,17% en 2004), Valencia (17,6% en 2004) y Sevilla (142,86% en 2004) debido a la absorción de las oficinas de B. Atlántico; debido a B. Urquijo el aumento en Madrid en 2006; y en Alicante (75% en 2001) debido a que la red de Solbank que también influyó en Barcelona, Madrid, y Málaga. (gráfico 12.6 siguiente)



Estrategia: B. Sabadell era una entidad regional en 1999 con presencia en 32 provincias, simbólica en la mayoría de ellas. Entre 1999-2007 siguió una estrategia de expansión hasta convertirse en entidad nacional entrando en 19 provincias nuevas, tanto mediante la apertura de oficinas como por la absorción de otras entidades (en el caso de Asturias la absorción sirvió para entrar en la provincia, en las demás absorciones sólo

para incrementar su número). Entre 2007-2011 siguió aumentando su número de sucursales, salvo en 3 provincias. De este modo, pasó de 466 a 1218 oficinas en 12 años, haciéndose más fuerte a nivel nacional aunque no completamente, pues sólo supera las 10 oficinas en la mitad de territorios en los que está presente.

5.13 Banco Santander Central Hispano



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

BSCH, fundado en 1857, tiene su domicilio social en Santander (Cantabria) y en 2011 contaba con 2920 oficinas (de las cuales 9 se situaban en el extranjero frente a las 17 de 1999). Como vemos en el gráfico 13.1 tras el fuerte incremento interanual del 145,96% experimentado por la entidad en 1999 al pasar de 1549 a 3808 oficinas por la fusión entre B. Central Hispano y B. Santander, decreció hasta 2003 con TVI entre el -7% y el -16%. Esto supuso el cierre de 919 sucursales, casi la mitad de las que aumentó tras la fusión y que hizo que la entidad tuviese una red sobredimensionada. Mantuvo un leve crecimiento que apenas influye en el total de oficinas hasta 2009, perturbado por una reducción de 46 oficinas en 2007. (Véase tabla 1 ANEXO 1).

b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: BSCH es una entidad con carácter nacional y fuerte presencia pues durante todo el período presentó oficinas en todas las provincias con más de 10 en todas ellas,

salvo Ceuta y Melilla, y Zamora. (véase gráfico 13.2 y gráfico 13.3 ANEXO 1). Pese a que su provincia de origen es Cantabria, no es en la que concentra el grueso de sus oficinas, pues desde 1999 Madrid es la provincia con más sucursales de la red de BSCH (628 oficinas en 1999 o 16,50% sobre el total nacional y 564 en 2011, 19,33% sobre el total nacional) seguida de Barcelona que pasa de 432 a 333 y mantiene su peso entre un 11,05% y 11,41% todos los años. Cantabria ocupa el 5º lugar de las provincias con más oficinas en 2011, con un 3,56% de la red (104 sucursales), siendo superada por las dos comentadas, por Valencia (tras la fusión) y por Sevilla (en 2008), pues en 1999 estas últimas sólo presentaban 80 y 42 oficinas en su zona, frente a Cantabria que tenía 128. Muchas de las provincias, salvo Cantabria y las grandes capitales no superaba en 1998 las 44 oficinas, y por aumentaron con la fusión (gráfico 13.2 ANEXO 1).

Tendencias: Como se ve en el gráfico 13.4 (ANEXO 1) todas las provincias reducen sus oficinas entre 1999-2011, con TVA negativas que superan el -30% en la mayoría de casos. Huelva es la una que crece pero apenas en un 4,20%, 1 oficina. Esto se debe al sobredimensionamiento tras la fusión entre B. Santander y B. Central Hispano, que supuso un aumento de 2259 oficinas en 1999, doblando e incluso cuadruplicando su número en cada provincia. Por ello, entre hasta 2007 es cuando tiene lugar el fuerte proceso de reducción de su red con una TVA total de -24,31% (913 oficinas menos) y a partir de 2007 apenas sufre variaciones (TVA total del 1,18% y 26 oficinas más) (véase tabla 1 ANEXO 1). Las provincias que más reducen sus oficinas en términos relativos son Asturias, Soria, Navarra, Lugo, Guipúzcoa, Badajoz, Ourense, La Rioja, Zamora y Segovia (en torno al -40% y cerrando 34-38 oficinas) y en términos absolutos Madrid y Barcelona (-10% con 64 oficinas menos y -22,92% con 99 menos). La provincia origen es una de las que más estable se mantiene, perdiendo 24 oficinas, y la que menos aumentó

sus sucursales debido a la fusión (12,28%) más, cuando la media de TVI de 1999 se situaba en un 189,32%.

Estrategia: *según esto que BSCH es una entidad con presencia nacional fuerte, pues antes de 1999 ya había perdido la mayor cuota de presencia en su provincia de origen, Cantabria, la 5ª provincia en la que la entidad tiene más oficinas en 2011. Tras un proceso de absorción en 1999 vio sobredimensionada su red por lo que siguió una estrategia de reducción considerable en todas sus provincias (sobrepasando el -10% de TVA en todas salvo en 3), de forma más acusada antes de 2007, pasando de tener 3822 sucursales en 1999 a 2893 en 2007; y entre 2007-2011 siguió una estrategia de aumento de oficinas, aunque sólo en 34 más.*

5.14 Conclusiones apartado BANCOS.

Tras analizar el comportamiento de la red de oficinas de las entidades bancarias anteriores podemos obtener las siguientes conclusiones que acompañamos con las tablas 1, 2.1 y 2.2 del ANEXO 1 y el gráfico 14 también en dicho ANEXO:

A) Perfiles de los bancos y representatividad sobre el total nacional de oficinas del sector.

De los 13 bancos estudiados, que concentran el 90,73% del total de oficinas en España y Extranjero de las entidades bancarias españolas a 31 de diciembre de 2011 (12804 oficinas de 14112) 8 de ellas presentan un perfil de entidad nacional (4 de alta presencia y 4 de baja presencia) y 5 de entidades regionales.

Entidades nacionales: existen dos grupos, unas tienen fuerte presencia en todo el país y otras baja o débil presencia, es decir, concentran la mayor parte de sus oficinas en unas pocas provincias y en la mayoría no superan las 10 oficinas.

Las entidades nacionales con fuerte presencia en todo el territorio son BBVA, BSCH, Español de Crédito y Popular Español, ordenados de mayor a menor nº de oficinas. Esta situación cambió desde 1999, pues BSCH superó en número de oficinas a BBVA hasta el año 2000; y Popular Español a Español de Crédito hasta el año 2008. Estas 4 entidades eran nacionales ya antes de 1999 y representaban en 2011 en conjunto el 67,10% del total de oficinas bancarias en España, lo que nos muestra como las entidades nacionales han controlado durante todo el período el sector, pues en 1999 estas mismas entidades concentraban el 63% y en 2007 el 61,85%. (véase gráfico 14.1 ANEXO 1 BANCOS).

Las entidades de baja presencia son Sabadell, Pastor, Bankinter y Deutsche Bank S.A.E., ordenados de mayor a menor nº de oficinas. Esta situación se ha mantenido desde 1999, salvo en el caso de Deutsche Bank S.A.E. y Bankinter, que fue superado por la primera hasta 2002. Las oficinas de las 4 entidades en conjunto representan el 17,01% del total de bancos españoles, doblando su cuota de presencia desde 1999 hasta 2007.

Las entidades regionales son por un lado: Citibank con presencia dispersa en el territorio ya que tras cerrar oficinas en algunas provincias quedó presente en 24 que no siguen ningún patrón de establecimiento por zonas vecinas o CC.AA. determinadas, y representa una pequeña cuota (0,33%) sobre el total de oficinas bancarias, similar a la de 1999; y por otro lado las entidades regionales Valencia, March, Gallego y Etchevarria, por orden de mayor a menor número de oficinas y cuota de presencia, durante todo el periodo de estudio, y que sobre todo están presentes en su origen y provincias vecinas.

B) Estrategias seguidas por cada tipo de banco y cuotas de presencia de la provincia de origen y resto de provincias en conjunto.

Las **entidades nacionales de alta presencia** siempre han tenido este perfil y todas, salvo B. Popular Español, han seguido entre 1999 y 2011 una *estrategia de reducción de su número de oficinas*, con un leve aumento en el caso de BSCH entre 2007 y 2011, que no afecta a la tendencia global a decrecer (tabla 2.1 ANEXO 1). Estas estrategias se centraron sobre todo en las provincias que no eran mercados tradicionales, registrando TVA entre 1999-2011 negativas, salvo en origen y en Madrid. Popular Español aumentó sus oficinas debido a los procesos de absorción de 2008-2009 y a diferencia de las demás entidades de este perfil redujo su presencia en origen pasando de concentrar un 17,90% de sus oficinas en 1999 a un 14,21% en 2011, debido a que creció menos que en las demás provincias en conjunto (un 31,53% frente a un 73,15%).

Dentro de las **entidades nacionales de baja presencia** con dicho perfil en 2011, existen dos tipos, las que eran regionales en 1999 y las que ya eran nacionales antes de ese año. Las regionales aunque estaban en muchas provincias no llegaban a nacionales pues su presencia era simbólica, salvo en origen y provincias vecinas, por lo que siguieron una *estrategia de expansión hasta convertirse en nacionales*. Es el caso de Sabadell y B. Pastor que aplicaron dicha estrategia entre 1999 y 2007 reduciendo su presencia en su provincia de origen, pero entre 2007 y 2011 Sabadell cerró oficinas y B. Pastor lo aumentó. Ambas, aunque han mantenido su origen como la provincia con más oficinas, han perdido mucha presencia en ella, pasando Sabadell de tener un 50,33% de su oficinas en España en Barcelona en 1999 a sólo un 24,88% en 2011 pese a crecer en términos absolutos, y B. Pastor de tener un 27,79% de sus oficinas en A Coruña a sólo un 18,79%, también reduciéndose en términos absolutos (tabla 2.1 ANEXO 1). Bankinter y Deutsche Bank S.A.E. en cambio eran ya entidades nacionales en 1999. *Siguieron estrategias contrapuestas antes de 2007 (la primera aumentó su número de oficinas y la segunda lo redujo)*, comportándose del mismo modo a partir de 2008 y 2007 respectivamente,

cuando cierran sucursales. Apenas varían su presencia en origen. A nivel global del periodo todas las entidades de este segundo grupo, salvo Deutsche Bank S.A.E., han aumentado su red de oficinas.

Dentro de las **entidades regionales** encontramos dos tipos de estrategias. En cuanto a Citibank ha sido la única entidad analizada que ha seguido una *estrategia de concentración y desaparición de su presencia en 9 provincias*, además de una reducción del número de oficinas en todas las provincias en las que mantuvo su presencia, reduciendo considerablemente su presencia en origen, Madrid. Esta pasa de contar con 33 oficinas en 1999 a sólo 11 en 2011 (-66,67%). A nivel total de su red presentaba un 43,90% de oficinas totales menos que en 1999, pasando de estar en 36 provincias a 27.

Las demás entidades regionales han seguido las mismas estrategias: *expansión a provincias vecinas con dilución de la presencia local* entre 1999 y 2007 y *reducción de su número de oficinas* desde 2007 hasta 2011, salvo Banco Etchevarría que disminuye a partir de 2008. En todo el periodo 1999-2011 aumentaron sus oficinas en todas las provincias y perdieron mucha cuota de presencia en las de origen, pues estos bancos se centraron mucho más en crecer fuera de sus territorios tradicionales, pasando Valencia de concentrar el 63,03% de sus oficinas en origen a un 36,77%, March de un 78,53% a un 56,61% y B. Gallego el 40,12% a un 31,15%. En el caso de B. Etchevarría, es el que más reduce su presencia en origen, debido a que en 1999 era una entidad local que concentraba el 91,67% de sus oficinas en A Coruña, y tenía una escasa presencia en Lugo, y tras seguir una estrategia de expansión a provincias vecinas y a la capital, entre 1999 y 2007, pasó a ser regional y a concentrar en origen sólo el 61,11%.

En cuanto a **entidades locales**, ninguna de las comentadas presenta dicho perfil. Las únicas entidades que podríamos considerar como tales son filiales de los grandes

grupos bancarios como Banif de Grupo Santander, bancos con 1 sólo oficina en su provincia de origen como B. Albacete, B. Alcalá, etc. y bancos online de grupos bancarios como Uno e-bank (Grupo BBVA), Bancopopular-e (B. Popular Español) y OpenBank (Grupo Santander), que sólo tienen una oficina de representación en Madrid.

De todas las entidades estudiadas sólo 2 han dejado de mantener su provincia de origen como aquella con más sucursales y mayor cuota de presencia: BBVA y BSCH, que en vez de en Bizkaia y Cantabria, tienen su núcleo en Madrid, desde antes de 1999. Es lógico, si consideramos que son los bancos que más se han expandido. Las demás entidades salvo las nacionales de alta presencia sin tener en cuenta a B. Popular español, y salvo Bankinter y Deutsche Bank S.A.E., pese a haber mantenido la provincia de origen como la que más oficinas concentra de su red vieron reducir su peso sobre el total de oficinas de la entidad a favor del resto de provincias no tradicionales, lo que se debe a que crecieron más fuera de su origen que en él. (tablas 2.1 y 2.2 ANEXO 1 y gráfico 14). Y viceversa, aquellas entidades que cerraron oficinas en origen pero cerraron más en el resto de provincias en conjunto, a nivel relativo ganaron presencia en origen, pero no es la tendencia general de los bancos, pues solo BBVA y Deutsche Bank S.A.E. se han comportado de este modo.

6. Cajas de ahorros: distribución de su red y estrategias.

En este apartado estudiaremos la evolución de las cajas existentes en 2010, debido a que no disponemos de datos para 2011. En primer lugar nos centraremos en las entidades objeto de fusiones en 2010 y que por tanto tienen datos individuales hasta 2009 y en conjunto a partir de entonces; en segundo lugar en las entidades que por haberse aprobado su fusión a finales de 2010 la CECA aún las refleja por separado; y finalmente presentaremos brevemente las que no han sido objeto de fusión hasta 2011 o 2012. Acompañamos el apartado con gráficos y las tablas del ANEXO 2 para datos específicos.

A mayores de la metodología común comentada en el apartado 3, y debido a la mayor complejidad que entrañan las fusiones de cajas de ahorros, seguiremos dos procesos diferentes. Para las cajas resultantes de fusiones que supongan la creación de una nueva entidad, analizaremos primero la entidad fusionada (obteniendo los datos del período 1999-2009 como la suma del nº de oficinas de las cajas que la forman y los datos de 2010 ya serán datos reales, tal como hace la CECA) y en segundo lugar, analizaremos las entidades que la formaron individualmente. Sin embargo, para las fusiones en las que no se crea una entidad nueva (caso de La Caixa con Caixa D'Estalvis de Girona, de Cajasol con C. S. Fernando de Guadalajara y de Unicaja con C. Jaén) sino que una de las entidades fusionadas conserva su razón social y la otra desaparece, comentaremos cómo evoluciona individualmente la que conserva su nombre, brevemente la que desaparece y observaremos las consecuencias de su fusión en 2010 sobre la entidad que permanece y las diferencias si hubiésemos tenido en cuenta la adicción de sus redes en 2009. Lo haremos así, pues en estos 3 casos los datos de las entidades entre 1999-2009, apenas difieren de los de la entidad que se mantiene, salvo en unas pocas provincias. Aunque este último no sea el procedimiento común, se adapta mejor para identificar las estrategias.

Consideraremos como cajas de ahorro aquellas que CECA identifique como tales en 2010, de modo que aunque B. Cívica, BBK Bank, Cajastur, Unicaja, Bankia y B. Marenostrum en 2010 y NovaGalicia Banco, Kutxa Bank y Liberbank en 2011 adoptaron el carácter de bancos, las seguiremos considerando como cajas pues es CECA quien nos ofrece sus datos y no AEB.

6.1 La Caixa- Caixa D'Estalvis i Pensions de Barcelona

La Caixa tiene su domicilio social en Barcelona y se fundó en 1990 tras la fusión de Caixa de Pensions y Caixa de Barcelona. En 2010 se fusionó con Caixa D'Estalvis de Girona (domicilio social Creu, Girona, fecha de creación 1940).

a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de la evolución del número de oficinas.

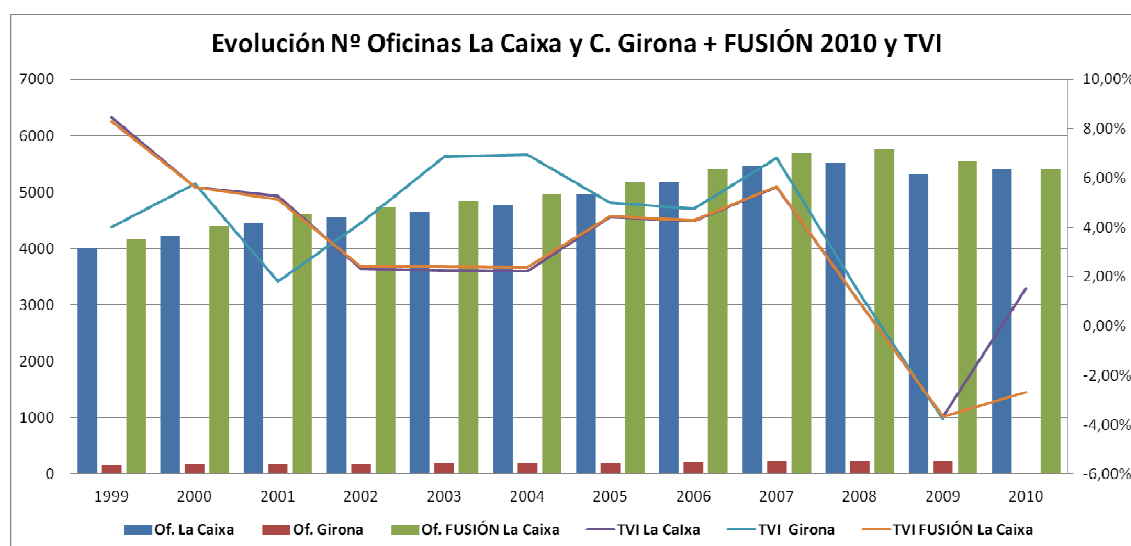


Gráfico 15.1

Como vemos en el gráfico 15.1, en 2010 La Caixa (fusión) presentaba 5399 oficinas, un 2,67% menos que su cifra agregada de oficinas de las 2 entidades fusionadas en 2009 (5547). Aumentó a nivel global un 29,8%, ya que en 1999 tendría 4157 oficinas, debido al crecimiento continuo hasta 2008, con tasas entre el 5,7% y 2,3% menos pronunciadas entre 2002 y 2005. Estos aumentos fueron mayores que los descensos de 2009 (-3,66%) y 2010 (-2,67%), lo que hace que apenas afecten a su tendencia global a

crecer. Si consideramos individualmente, los datos de La Caixa hasta 2009 su evolución es similar a la entidad fusionada, pero creció más, 46,35% desde 1999, debido a que en 2010, en vez de decrecer aumenta sus oficinas por la incorporación de las de C. Girona, (1,52% más entre 2009 y 2010). En cuanto a C. Girona dobló su volumen entre 1999 y 2009, pasando de 156 a 229 sucursales. En el extranjero La Caixa sólo presenta 2 en 2007 y 3 en 2010 y Caixa D'Estalvis de Girona ninguna. (ver tabla 3.1 para más datos).

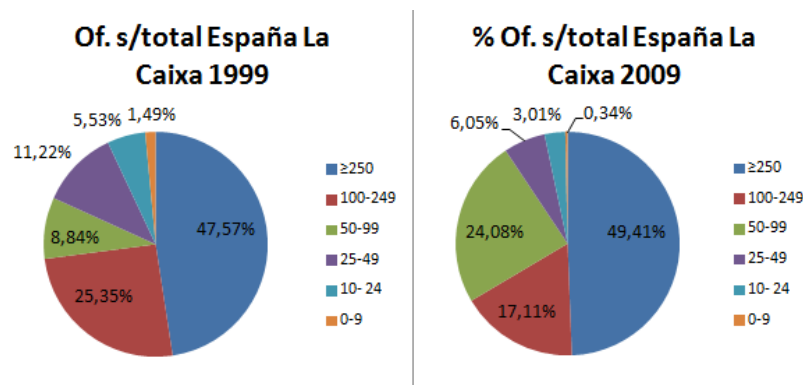
a) Análisis a Nivel Provincial

6.1.1 La Caixa

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Como vemos en los gráficos 15.2 y 15.3 del ANEXO 2, La Caixa es una entidad nacional con alta presencia en todas las provincias, ya que salvo en 5 de ellas, tenía mas de 10 oficinas en cada una en 2009. Cocentraba la mayor parte de su red en su origen, Barcelona, con 5318 oficinas (21,84% sobre el total de sus oficinas en 2009), seguida por provincias, que salvo Girona (3,07%) y Tarragona (3,56%), no son de su CC.AA.: Madrid (14,09%), Valencia (5,48%) e Islas Baleares (4,70%). Tiene también un importante nº de sucursales en Sevilla, Lleida, Alicante, Murcia y Vizcaya, no superando el 2% sobre su total de oficinas en las restantes 41 provincias. La única que pierde cuota de presencia de forma considerable desde 1999 es Barcelona, pasando de un 32,32% a un 21,84%, a favor de las demás provincias repartido de forma equitativa.

Por grupos de provincias según sus oficinas, aquellas que más sucursales concentran son las que tienen más de 250 oficinas (5 provincias de 52 que conciden con Barcelona, Madrid, Girona, Valencia e Islas Baleares), por lo que La Caixa suele tener una presencia fuerte en todas las zoans en las que está presente. Y desde 1999 parte las que tenían entre 0-24 aumentaron su volumen hasta 50-99. (*Gráfico siguiente.*) Las

provincias que han cambiado de grupo desde 1999 son Islas Baleares que pasa a ser del grupo 100-249 al de más o igual a 250 en 2008; Alicante, Murcia y Bizkaia que pasan de 50-99 y 25-49 a 100-249; todas las del grupo 50-99 según 2009 eran del 25-49 e incluso 10-24 salvo Granada; las del grupo 10-24 pasaron al 25-49 y las del 0-9 al 10-24 salvo Cuenca, Teruel, Ceuta y Melilla. *Gráfico 15.5*



Tendencias de crecimiento: Entre 1999-2009 Barcelona fue la única provincia con TVA negativas (-10,2% de oficinas) debido a las reducciones interanuales de 2004 y 2005 (-0,85% y -1,48%) y de 2008 y 2009 (-1,25% y -8,29%) (gráfico 15.4 ANEXO 2). Las demás provincias aumentaron todas su número de oficinas, sobre todo antes de 2007, en más del 100% (tabla 2.2 ANEXO 2). Destaca sobre todo el incremento de Asturias, Ávila y Zamora, que cuadriplican su red, pasando de 16 oficinas a 79, de 5 a 22 y de 4 a 17, respectivamente. Entre 2007 y 2009 casi todas las provincias registran TVA negativas muy reducidas, que no influyen en la tendencia global de 1999-2009 a crecer. Apenas difieren las TVA de 2007-2009 y 1999-2009 de las de 2007-2010 y 1999-2010, salvo en Girona por a la incorporación de oficinas de C.Girona cuyo núcleo era esa provincia.

Estrategia: Según lo analizado La Caixa ha seguido una estrategia de aumento de oficinas desde 1999 a 2008, con dilución de la presencia local, pues mientras todas las provincias no tradicionales crecen continuamente hasta 2008, Barcelona ya había

experimentado reducciones de oficinas 2004 (-0,85%) y 2005 (-1,48 %), aunque se mantiene como la provincia que más sucursales concentra. Después de 2008 hasta 2009 la entidad siguió una estrategia de reducción de oficinas, pero a nivel global ha aumentado su red.

6.1.2 Caixa D'Estalvis de Girona

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Esta entidad tenía en 1999, una presencia local concentrando la mayor parte de sus oficinas en su provincia de origen: Girona (82,69%) y las demás, salvo 1 simbólica en Madrid, en Barcelona (16,67% del total de oficinas, 156). Con el tiempo fue perdiendo peso en Girona y ganándolo en Barcelona, además de introducirse en 2007 en Tarragona, contando en 2009, último año antes de fusionarse con un 58,95%, 36,68% y 2,62% de las oficinas sobre el total en España, respectivamente, en dichas provincias, y sólo le faltaba expandirse a Lleida para ser regional. (Gráfico 15.6)

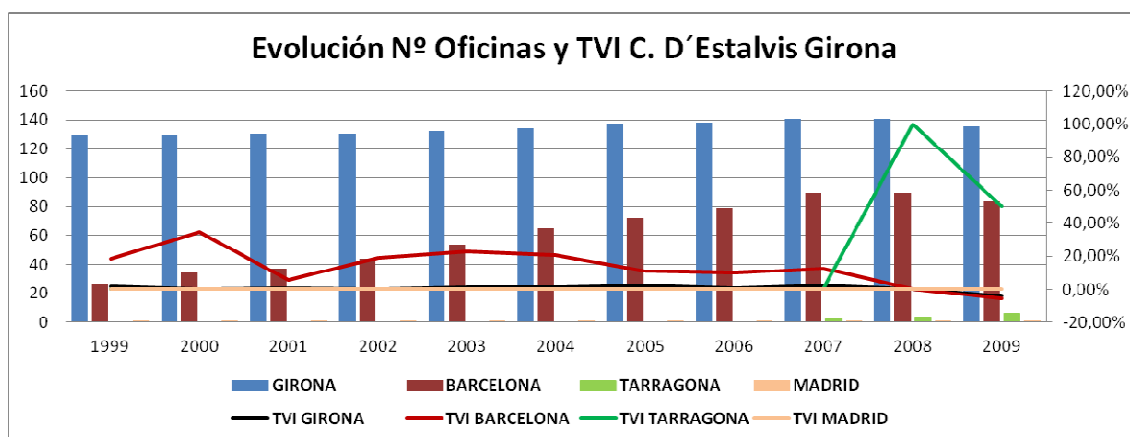
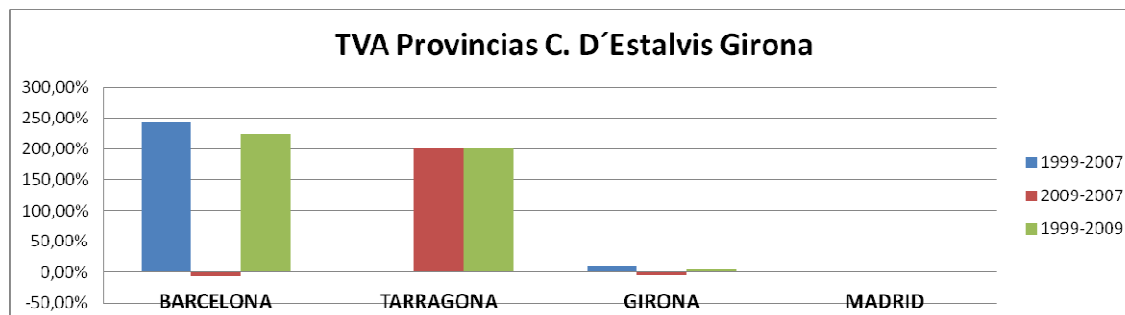


Gráfico 15.6

Tendencias de Crecimiento: Sin embargo, observando sus TVA entre 1999-2009, vemos que Madrid no varió y Tarragona cuadruplicó su red desde las 2 oficinas de 2007 a las 6 de 2009. Destaca que la provincia de origen aumentó sus oficinas en un 4,65%, pese a que perdió cuota de presencia, pérdida que se debió a que Barcelona creció

mucho más que ella, un 223,08%, con una TVI media del 17,08% hasta el inicio de la crisis. El ínfimo cierre de oficinas entre 2007 y 2009 de ambas apenas les influye.

Gráfico 15.7



***Estrategia:** C. Girona ha seguido por lo tanto una estrategia de expansión a provincias vecinas con dilución de la presencia local hasta 2007, creciendo a unas TVA superiores al 200% fuera de su provincia de origen; y siguió una leve estrategia de reducción del número de oficinas entre 2007 y 2009 salvo en Tarragona, lo que supone a nivel global del período un aumento de su red del 46,79%.*

FUSIÓN Y CONTRASTE 2009-2010.

Si nos fijamos en la entidad resultante de la fusión, con los datos agregados de C. Girona y La Caixa para 1999-2009, todas las provincias presentan las mismas características que en La Caixa individualmente, salvo aquellas en las que también estaba presente C. Girona, es decir, Girona, Barcelona, Tarragona y Madrid, aunque estas 2 últimas son irrelevantes. La provincia de Barcelona con los datos agregados de las 2 entidades, seguiría las mismas tendencias de crecimiento que sin los datos de C. Girona para todo el período, pero con descensos más moderados y aumentos más pronunciados (tabla 15.1), creciendo incluso entre 1999-2007. En el caso de la provincia de Girona, la entidad fusionada presenta las misma tendencias de crecimiento que La Caixa, pero con aumentos más moderados y descensos más intensos. Afectando sobre todo a la variación acumulada de 2007-2009, con 1,62 pp de diferencia.

Tabla 15.1

	TVA Fusión vs. La Caixa		
	1999-2007	2007-2009	1999-2009
TVI Barcelona FUSIÓN	3,94%	-9,19%	-5,61%
TVI Barcelona La Caixa	-0,85%	-9,44%	-10,21%
Diferencia puntos porct.	4,79%	0,25%	4,60%
TVI Girona Fusión	9,28%	-6,29%	2,41%
TVI Girona La Caixa	9,26%	-7,91%	0,62%
Diferencia pp	0,02%	1,62%	1,79%

Si contrastamos ahora las oficinas totales en 2009 de La Caixa (tomando datos individuales, 5318 oficinas) con las de la entidad resultante de la fusión en 2010 (5399 oficinas), a nivel total aumenta sus sucursales en un 1,52%, con 81 oficinas más, debido a la absorción de parte de las 249 sucursales de C. Girona. Aumentó su cuota de presencia en Barcelona (de un 21,83% a un 22,76%), en Las Palmas y sobre todo en Girona (que pasó de un 3,07% en 2009 a un 5,13% en 2010), reduciéndose en el resto de territorios, aunque de forma casi imperceptible. Si tomamos en cambio para 2009 los datos agregados antes de la unión (La Caixa+C.Girona, 5547 sucursales) reduciría su total de sucursales (-148 oficinas, -2,67%), pues ahora lo vemos desde el punto de vista de la pérdida de parte de las oficinas de la entidad que desaparece, C. Girona, pues la nueva La Caixa cerró sucursales en todas sus provincias sobre todo las de más de 250: Barcelona, Madrid y Girona, al estar presentes ambas entidades fusionadas en ellas, y Valencia.

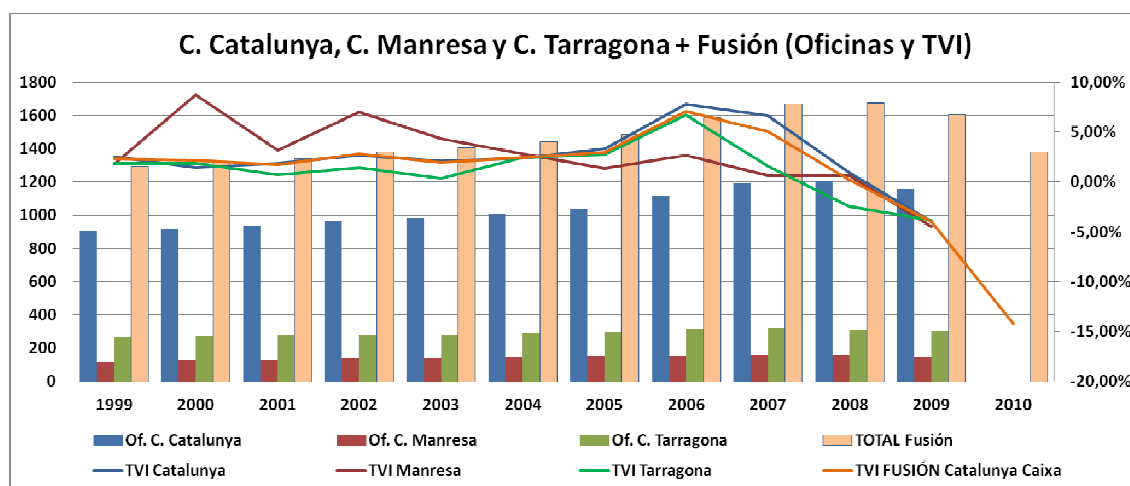
Estrategia: *podemos decir que La Caixa es una entidad nacional de alta presencia, ya que tiene oficinas en todas las provincias superando en todas ellas salvo Teruel, Cuenca, Ceuta y Melilla, las 10 oficinas. Desde 1999 hasta 2007 ha seguido una estrategia de aumento de oficinas con dilución de la presencia local, pero manteniendo su origen, Barcelona, con la mayor cuota de presencia (32,32% de las sucursales de la entidad en 1999, 23,45% en 2007, 21,84% en 2009 y 22,76% en 2010). A partir del comienzo de la crisis aún siguió creciendo hasta 2008 pero a ritmos más moderados con TVI cercanas al 0%, y negativas en 2009. En 2010 absorbió a C. Girona con 249 oficinas*

en Cataluña y Madrid, lo que supuso un aumento su red en 81 oficinas solamente, por el cierre de las restantes de C.Girona y también de oficinas propias, que si considerasemos el agregado de ambas entidades en 2009 supone el cierre de 148 oficinas en total.

6.2 Catalunya Caixa - C. D'Estalvis de Catalunya, Tarragona i Manresa

a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.

Catalunya Caixa es una entidad nueva formada a partir de la fusión de C. Catalunya, C. Tarragona y C. Manresa, en 2010, y con domicilio social en Barcelona. En dicho año contaba con 1378 oficinas, 1 de ellas en el extranjero y en 1999 si sumamos las oficinas de las 3 entidades, la hipotética entidad contaría con 1291, llevando a cabo hasta 2007, una estrategia de aumento de su red con TVI positivas, más intensas en 2006. A partir de 2007 empieza a crecer a un ritmo menor y desde 2008 entra en un proceso de reducción de sucursales sobre todo tras la fusión, pasando de 1606 en 2009 a 1378 en 2010 (-14,20%), y decreciendo entre 2007 y 2010 un 17,44% (291 oficinas cerradas). Aunque a nivel global desde 1999 ha aumentado su red en un 6,74%, 87 oficinas. (Gráfico 16.1 siguiente y tabla 1 ANEXO 2).



De las 3 entidades fusionadas la que más oficinas aporta es C. Catalunya con un 71,92% (1155 oficinas) sobre el total agregado en 2009, 1606 oficinas, seguida por C. Tarragona (18,80%, 149 sucursales) y C. Manresa (9,28%, 302 oficinas). Las 3 crecieron

continuadamente desde 1999, sobre todo en 2006 y 2007, y empezaron a registrar TVI negativas a partir de 2008, aunque C. Manresa tiene una evolución más diferenciada.

b) Análisis a Nivel Provincial (Catalunya Caixa).

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Si observamos el gráfico 16.2 y 16.3 del ANEXO 2, vemos que en 2010 la nueva entidad estaba presente en todas las provincias salvo Ceuta y Melilla, concentrando la mayoría de sus oficinas en España en su provincia de origen, Barcelona (52,59%), cuya representatividad sobre el total es muy diferenciada de las demás provincias. El resto de provincias de la CC.AA. de origen son las que más oficinas concentran: Tarragona (15,54%), Lleida (5,16%) y Girona (3,27%). Destacan también Valencia (3,56%) y Madrid (8,64%), así como Alicante y Castellón, provincias vecinas del origen. Las demás 43 provincias no superan el 1% de cuota de presencia, ni las 10 oficinas por provincia, salvo Murcia. Esto le confiere un perfil de entidad nacional pero de baja presencia, pues concentra el 90,78% de su red en sólo 10 provincias. Esta distribución habría sido similar en los años anteriores si sumamos las 3 entidades para 1999-2009, salvo en Barcelona y Tarragona que perdieron peso (-2,7 pp) y Madrid que lo ha ganado (2,44 pp).

Por grupos de entidades, se ve que el grupo de más o 250 oficinas concentra más del 50% de total de la red, formado sólo por Barcelona; Tarragona y Madrid pasaron de pertenecer en 1999 al grupo 50-99 con 80 oficinas al de 100-249; Lleida es la única provincia con entre 50-99 oficinas; Valencia y Girona forman el de 25-49, las restantes provincias valencianas y Baleares entre 10-24 y el resto apenas superaron las 10 oficinas.

Tendencias de crecimiento: Si observamos el gráfico 16.4 ANEXO 2, vemos que muchas provincias no varían, pero 25 de las 50 provincias en las que está presente, aumentan sus oficinas entre 1999-2010, coincidiendo que los crecimientos más

considerables (600%, 400%, 300, 200%, 100%) se dan en las que no superan las 10 oficinas, más pronunciados cuanto más se aproximan a dicha cifra. En términos absolutos destaca el aumento en Madrid, con 39 oficinas nuevas, y la introducción en 2001 en las provincias del País Vasco. Estos aumentos son más intensos antes de 2007, sobre todo en 2006 y 2007 con TVI que superan el 100% en Málaga, Cádiz, Bizkaia y Las Palmas. Tras el inicio de la crisis las TVA son negativas, salvo en Burgos, Asturias y Guipúzcoa, decreciendo en ambos subperíodos sólo Valencia, Tarragona y Lleida. Las reducciones tras la crisis tienen su núcleo en 2010, momento de la fusión, con TVI que superan el -10% en provincias con más de 49 oficinas, y el -30% en las restantes.

Análisis de las entidades fusionadas hasta su desaparición en 2009.

C. Catalunya: tenía su domicilio social en Barcelona y fue fundada en 1926. Si observamos el gráfico 16.5. ANEXO 2, vemos que su composición era muy similar a la de la entidad fusionada, ya que C. Catalunya aportó la mayor parte de oficinas a la nueva caja. Fue una entidad nacional hasta la fusión, al estar presente en todas las provincias españolas, salvo Ceuta, Melilla y País Vasco, aunque de baja presencia pues no superaba las 10 oficinas en 35 de 47 provincias, todas ellas de de la costa mediterránea y los archipiélagos. Las únicas provincias destacadas con más de 100 oficinas eran Barcelona y Madrid. Barcelona concentraba el 51,04% del total de su red en España en 2009 (589 oficinas de 1155), seguida por las demás provincias catalanas, por Madrid y Valencia. Sólo en Cataluña concentraba un 62,82% de sus oficinas totales en España. La distribución fue similar desde 1999, salvo en Barcelona, que en 1999 concentraba ella sólo el 62,50% de oficinas de su red, y al crecer más fuera de su origen que en él, perdió cuota de presencia sobre el total, además en 2001 se introdujo en las 3 provincias del País Vasco. (Gráfico 16.6 ANEXO 2). Presenta variaciones en el 70% de las provincias, todas positivas, coincidiendo las que no varían con las provincias que tienen una única oficina

desde 1999. Barcelona es la que menos crece, un 4,25% (24 oficinas). Las demás provincias aumentan considerablemente sus oficinas hasta 2007, llegando al 1800% en casos como Málaga que pasa de 1 a 19 sucursales en 2007, y aunque decrecen entre 2007-2009, no influye en la tendencia creciente del período total. (Gráfico 16.7 ANEXO 2).

Estrategia: De este modo, C. Catalunya siguió entre 1999-2007 una estrategia de expansión hasta convertirse totalmente en entidad nacional (entrando en el País Vasco) a la vez que una estrategia de aumento de oficinas. Diluyó la presencia local pero siguió manteniendo en la provincia de origen la mayor parte de sus oficinas. A partir de 2007 llevó a cabo una estrategia de reducción de oficinas, menos intensa que la de aumento, haciendo que en el total del período aumentase su red de sucursales.

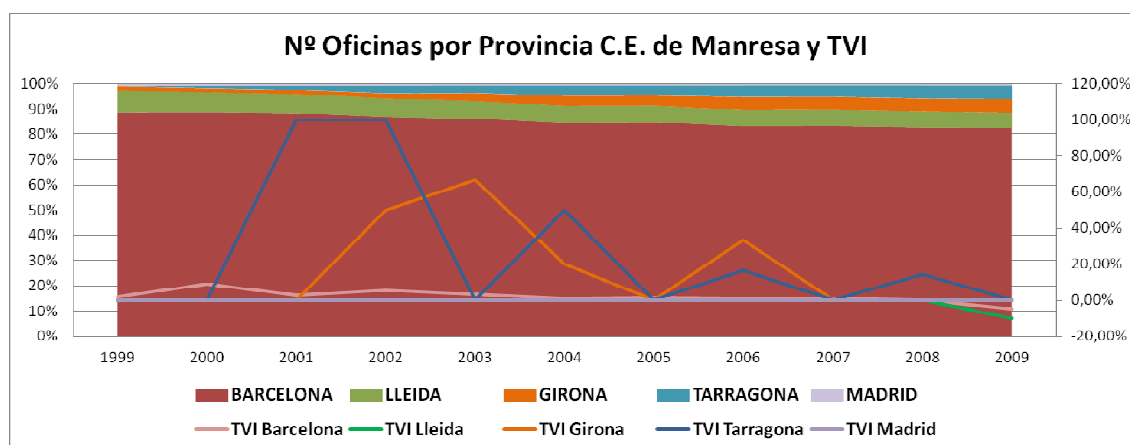


Gráfico 16.8

C. Manresa, fue creada en 1865 y como vemos en el gráfico 16.8, contaba con 149 oficinas en 2009 (29,57% más que en 1999). Estaba presente solo en las 4 provincias catalanas y Madrid, concentrando el mayor número de oficinas en su origen, Barcelona (82,55% o 123 oficinas) por lo que era una entidad regional. Sin embargo, y pese a que mantuvo la mayor cuota sobre el total de oficinas en su origen, perdió presencia desde 1999 (cuando concentraba el 88,70% de oficinas) a favor del resto de la CC.AA. En las demás provincias presenta cuotas similares en torno al 5,5% de media. En cuanto a sus tendencias de crecimiento, en Tarragona no tuvo oficinas hasta el año 2000 y desde

entonces las aumentó hasta 8, con TVI que llegaron al 100% en 2001 y 2002. Girona también registró entre 1999-2009 fuertes incrementos, sobre todo en 2003 y 2006, pasando de 2 a 8 sucursales. Lleida no varió antes de 2007, y Barcelona creció en ese subperíodo, pero ambas disminuyeron en un -10% y un -4,65%, tras el inicio de la crisis, concretamente en 2009, y Madrid se mantuvo con 1 oficina todo el período.

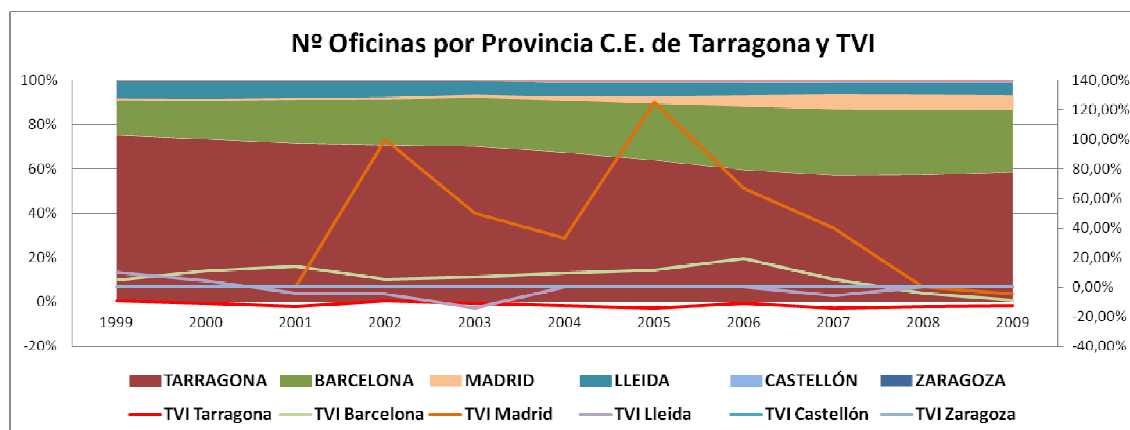


Gráfico 16.9

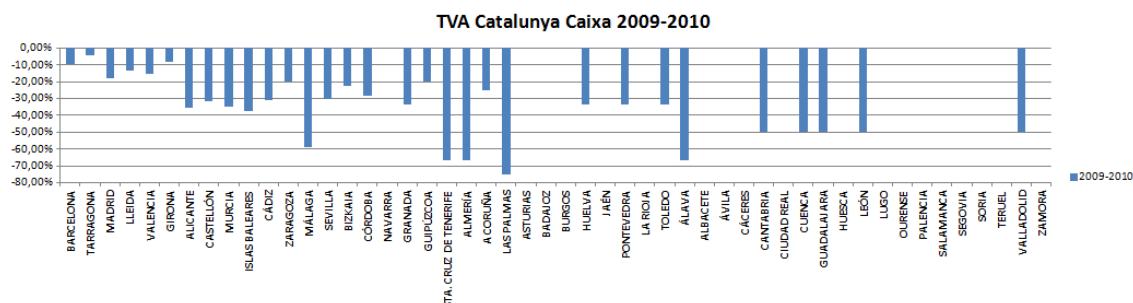
C. Tarragona: fue creada en 1952 y contaba en 2009 con 302 oficinas, un 11,85% más que en 1999. Como vemos en el gráfico 16.9 estaba presente en las provincias de Cataluña, salvo Girona, en Madrid, Castellón y Zaragoza, concentrando la mayor parte de su red en su origen, Tarragona (58,61%) por lo que es una entidad local con presencia en provincias vecinas. Vemos que en Castellón y Zaragoza se introdujo en 2004 por lo que siguió una leve estrategia de expansión. En 1999 Tarragona tenía mucho más peso sobre el total de su red en España (75,19%) y lo perdió a favor del resto de la CC.AA, sobre todo de Barcelona, pues pasó de suponer un 16,30% en 1999 (44 oficinas) a un 28,15% en 2009 (85 oficinas). Lleida también perdió representatividad pasando de un 8,15% a apenas un 5,7%. En cuanto a sus tendencias de crecimiento, Madrid y Barcelona son las provincias que más crecen. Madrid pasó de contar sólo con 1 oficina en 1999 a 21 en 2007 (2000% como TVA 1999-2007) y 20 en 2009 (-4,76% de TVA entre

2007-2009) con TVI superiores al 100% en 2002 y 2005; y Barcelona creció un 93,18% desde 1999. Tarragona y Lleida decrecen todo el período, más antes de 2007.

Estrategia: Tanto C. Manresa como C. Tarragona han seguido una estrategia de aumento de oficinas en las provincias en que estaban presentes y de expansión a provincias vecinas (Tarragona en el caso de C. Manresa y Castellón y Zaragoza en el de C. Tarragona) hasta 2007 y de reducción de oficinas entre 2007-2009, salvo en las nueva provincia. A nivel global del período ambas han aumentado su número de oficinas.

FUSIÓN

Como vemos las 3 entidades concentran su mayor nº de oficinas en las provincias catalanas, por lo que la entidad resultante de la fusión es lógico que concentre su red en dichas áreas, aportando cada una más oficinas en su respectivo origen y las tres en Barcelona. En cuanto a las escasas oficinas en el resto de provincias y que le confieren un perfil nacional de baja presencia, se deben a la aportación de C. Catalunya, ya que las otras entidades son regional y local. Comparando la variación de la nueva entidad de 2009 a 2010 se cerraron oficinas en todas las provincias, sobre todo en las 8 en las que las 3 entidades estaban presentes, y en Las Palmas, Álava, Tenerife y Málaga que pasan de más de 15 a menos de 4. Cerraron de media por provincia un -17,03% de oficinas.

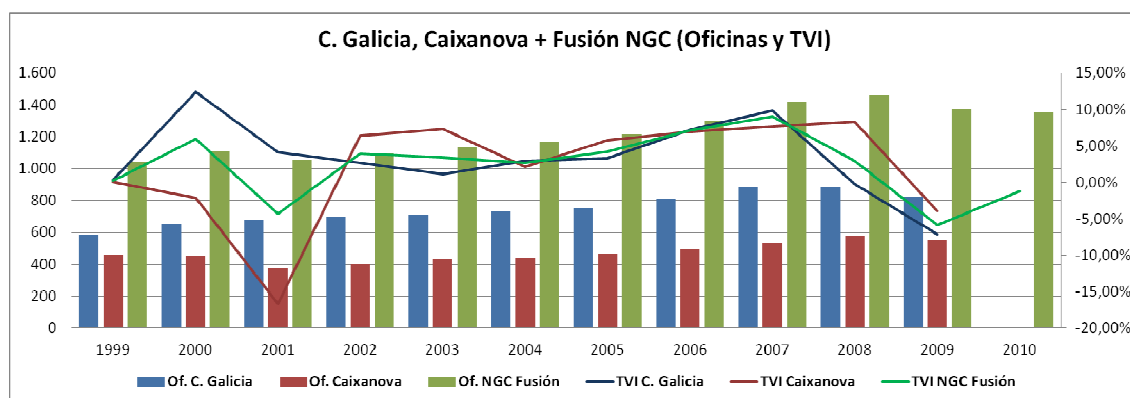


6.3. Nova Caixa Calicia

a) Análisis a nivel nacional y extranjero de las oficinas de la entidad

NCG es una entidad con domicilio social en A Coruña, formada a partir de la fusión de Caixa Galicia (A Coruña) y Caixanova (Vigo, Pontevedra) en 2010. Vemos en el gráfico 17.1 que en ese año contaba con 1357 oficinas, 13 de ellas en el extranjero, frente a las 1043 que tendría en 1999 de sumar las de C. Galicia y Caixanova. Se debe a que llevó a cabo entre 1999 y 2007, una estrategia de aumento de su red con TVI positivas, salvo en 2001, llegando en 2007 a su máximo crecimiento interanual (8,99%). A partir de ese año creció a un ritmo menor, decreciendo ya en 2009. A nivel global del período 1999-2010 aumentó su red en un 30,10%, 314 oficinas. Las entidades individualmente tienen un comportamiento similar, salvo en 2000 y 2001 cuando C. Galicia crecía y Caixanova decrecía, y en 2008 cuando C. Galicia ya había empezado a reducir su red y Caixanova aún no. La que más oficinas aporta es C. Galicia, con un 59,68% del total que tendría la entidad nueva en 2009. (Tabla 1 ANEXO 2).

Gráfico 17.1



b) Análisis Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución

geográfica: Si observamos los gráficos 17.2 y 17.3 del ANEXO 2, vemos que en 2010

NCG estaba presente en todas las provincias salvo Ceuta y Melilla, siendo su provincia de origen, A Coruña, la que más oficinas concentraba (20,98%). El resto de provincias gallegas presentan también una fuerte presencia en la red: Pontevedra (20,01%), Ourense (13,62%) y Lugo (7,22%); así como Madrid (7,96%), superando las 100 oficinas/provincia. Las restantes 43 provincias no superan apenas el 2% sobre el total de oficinas en España, salvo León (4,02%) y Barcelona (4,76%) y 32 no llegan ni a 10 oficinas/provincia. Es por tanto una entidad nacional pero de baja presencia en el país, pues concentra el 61,83% de oficinas sólo en su CC.AA de origen. La distribución de su red habría cambiado bastante respecto a años anteriores considerando la suma de ambas entidades, pues en 1999 estaba sólo en 28 provincias, principalmente del norte y de forma simbólica, gracias exclusivamente a las oficinas de C. Galicia ya que los territorios de Caixanova únicamente comprendían Galicia, Madrid y León. A partir de 1999 empezó a expandirse, perdiendo en las provincias gallegas frente a 2009 6,78 puntos porcentuales de cuota de presencia en A Coruña, 8,42 pp en Pontevedra, 4,73 pp en Ourense y 3,54 pp en Lugo; a favor de Madrid y Barcelona que aumentaron 5,94 pp y 3,03 pp, respectivamente.

Tendencias de crecimiento: NCG aumentó sus oficinas entre 1999-2010 en las 25 provincias en las que estaba presente al comienzo del período, con TVA del 300%, 200% y 100% (ver gráfico 17.4 ANEXO 2). Se introdujo además en 16 provincias nuevas entre 2001 y 2005, 3 de las cuales son las que más crecimiento relativo experimentaron (1300%, 1200% y 1100%). Las únicas provincias en que cerró oficinas son las gallegas, sobre todo Lugo (-13,39%). En términos absolutos, sin embargo, la que más crece es Madrid con 86 oficinas más que en 1999 y Barcelona con 46 más. Por subperíodos aumentan todas hasta 2007, salvo Ourense, Pontevedra y Lugo; y desde 2007 a 2010, decrecen 18 y crecen 10, aunque en términos medios no superan el 0,03% de TVA, por lo

que el globalmente se abrieron 303 oficinas nuevas desde 1999. Entre 2009 y 2010 apenas hay variaciones significativas.

***Estrategia:** NCG era por lo tanto en 1999 una entidad regional con presencia en provincias vecinas que siguió hasta 2007 una estrategia de expansión hasta convertirse en entidad nacional, a la vez que una estrategia de aumento de oficinas, y luego una estrategia de reducción. Es una entidad nacional de baja presencia, ya que concentra casi todas sus oficinas en Galicia, con representación simbólica en las demás provincias.*

Análisis entidades fusionadas hasta su desaparición en 2009.

C. Galicia: era una entidad creada en 1978 con domicilio social en A Coruña que en 2009 contaba con 811 oficinas en España, repartidas por todas el país excepto Ceuta y Melilla, que suponía un 39,34% más que en 1999. En 2009 su provincia de origen era la que más oficinas concentraba de su total en España (27%) y con una **presencia** destacada en el resto de Galicia: Lugo (9,74%), Ourense (9,25%) y Pontevedra (8,75%), seguidas de León, Madrid y Barcelona. Las restantes 43 provincias no superaban el 2,5% sobre el total en España. Esta distribución era diferente de la de 1999, pues entró en 24 provincias nuevas entre 2000 y 2005, pasando de ser una entidad regional a una nacional pero de muy baja presencia, pues no tenía más de 10 oficinas por provincia en 32 de ellas. Su expansión supuso una pérdida de peso en A Coruña, que de concentrar el 38,66% en 1999 de las oficinas de C. Galicia pasó al 27%, y las demás gallegas de suponer unas cuotas entre el 10% y 14%, a entre el 8,75% y 9,75%. (Gráficos 17.5 y 17.6). En cuanto a las **tendencias de crecimiento**, casi todas las provincias, excepto A Coruña y Lugo que reducen su volumen levemente y algunas provincias nuevas en la red que no crecieron desde su incorporación, abrieron oficinas entre 1999-2009, con TVA superiores al 100%. Las provincias que más aumentaron en términos absolutos fueron Madrid y Barcelona,

fortaleciendo C. Galicia su posición nacional con 40 y 23 oficinas más, (235,79% y 127,78% de TVA). Por subperíodos todas las provincias crecen hasta 2007 y decrecen aunque en pequeños porcentajes hasta 2009, salvo Baleares, Sevilla, Zaragoza, Guipúzcoa, Murcia y La Rioja, que crecen pero muy poco. Por lo tanto C. Galicia ha seguido una **estrategia** de expansión hasta convertirse en entidad nacional y una de aumento de oficinas hasta 200, y aunque mantuvo su núcleo en A Coruña su presencia en ella se redujo. Entre 2007 y 2009 siguió una leve estrategia de reducción, que a nivel global no afectó a la tendencia a crecer de sus oficinas. (Gráfico 17.7)

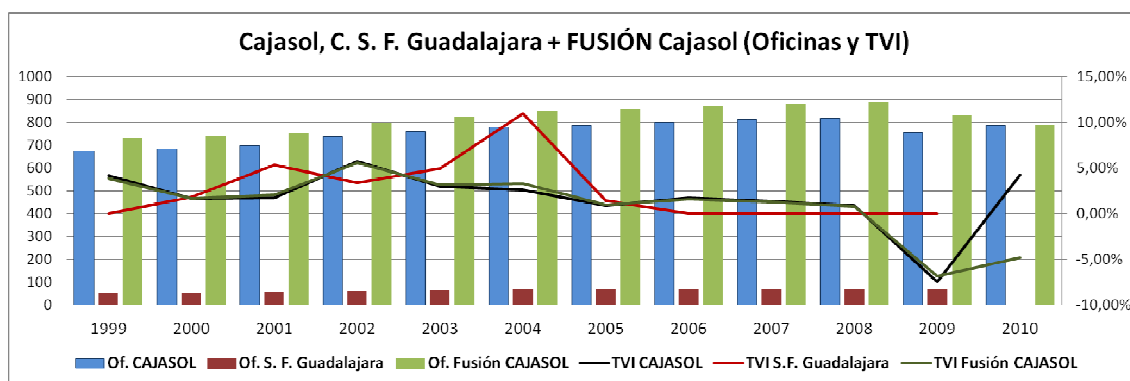
Caixanova: era una entidad con domicilio social en Pontevedra y presencia en casi todas las provincias españolas en 2009, 42 de 52. Sin embargo, sólo superaba las 10 oficinas/provincia en 8 de ellas. Contaba en total con 550 oficinas en España, concentrando el 36,18% de las mismas su provincia de origen, y casi todas las demás en Galicia: Ourense tenía un 19,82%, A Coruña 11,64% y Lugo 3,27%. Se podría considerar por lo tanto una entidad regional con **presencia** en muchas provincias dispersas, después de seguir una estrategia de expansión desde 2002, pues antes su red se centraba exclusivamente en Galicia, Madrid, Barcelona y León. Las provincias gallegas perdieron peso a favor de las nuevas y las grandes capitales, aunque mantuvieron su dominio, salvo Lugo que fue superada por Madrid y Barcelona en nº de oficinas en 2005 y 2009, respectivamente (gráficos 17.8 Y 17.9 ANEXO 1). En cuanto a sus **tendencias de crecimiento** entre 1999-2009, sólo aumentaron las oficinas Madrid (en un 1225%) pasando de 4 a 52 oficinas y 15 de las 20 provincias nuevas que comienzan llegan a tener entre 2 y 4 oficinas, siendo la única con aumentos destacables Barcelona (1225%) pues pasó de 1 oficina en 2002 a 20 en 2009. Las únicas provincias que cierran oficinas tanto antes como después de la crisis son las gallegas, Pontevedra (-17,67%), Ourense (-7,63%), A Coruña (-21,88%) y Lugo (-40,00%), aunque de forma más acusada en 2001,

(excepto A Coruña que no varía al compensarse su aumento pre-crisis tras 2007). Las demás provincias crecen continuamente, aunque a TVI menores después de 2007 (Gráfico 17.10). **Estrategia:** Caixanova es una entidad regional con presencia en muchas provincias pero no tantas ni con un número suficiente de oficinas por provincia en todas ellas como para considerarla nacional, pues concentraba el 70,91% de su red en 2009 en Galicia. Ha seguido una estrategia de expansión a otras provincias desde 2002 con dilución de la presencia regional, pues en 1999 concentraba el 98,91% de sus oficinas en Galicia. También siguió una estrategia de aumento de oficinas entre 1999 y 2009 salvo en las provincias tradicionales, que pese a ello hizo aumentar su total en España.

FUSIÓN

Tras la fusión vemos que A Coruña y Pontevedra, domicilio social de C. Galicia y Caixanova, respectivamente, son las provincias que más oficinas concentran, muy similares en su cuota de presencia sobre el total nacional, aunque un poco más A Coruña, dado que C. Galicia aportó más oficinas. Gracias a la expansión de ambas a Madrid y Barcelona tratando de afianzar su posición nacional, estas son las provincias que más oficinas concentran después de las gallegas, incluso más que Lugo. El resto de provincias son en las que ambas se han introducido tras 1999 de forma simbólica.

6.4 Cajasol

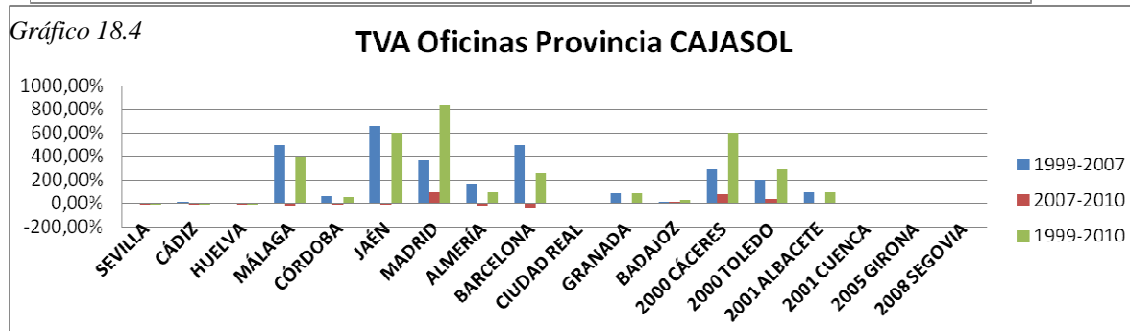
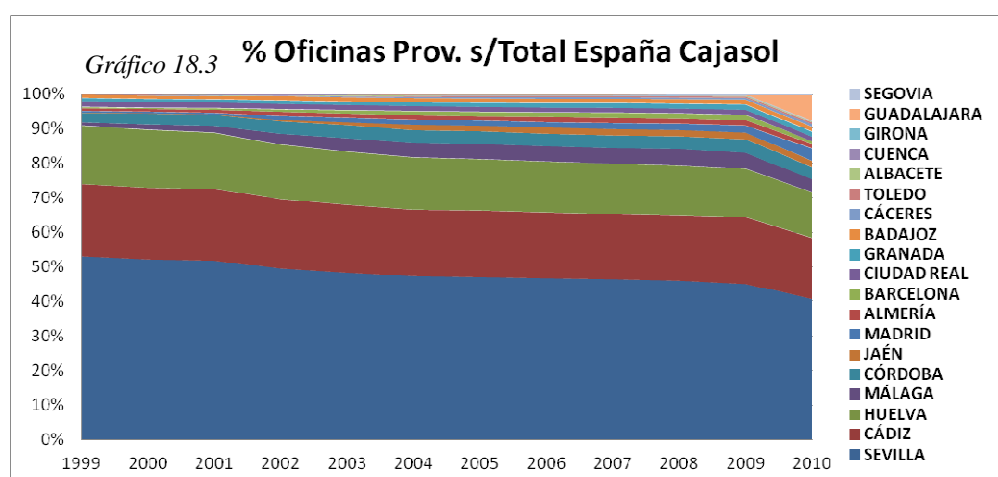


Cajasol es una entidad con domicilio social en Sevilla creada en 2007 cuando se fusionaron C- Huelva y Sevilla y C. Sevilla y Jerez. En 2010 se unió a ella Caja S. Fernando de Guadalajara. En 2011 la nueva Cajasol y B. Cívica se fusionaron pero sólo comentaremos hasta 2010, por ser el último año disponible. Como en el caso de La Caixa, al absorber Cajasol a C. S. F. Guadalajara, y conservar su nombre analizaremos la entidad con datos individuales hasta 2009 y reales en 2010 y veremos como afectaría tener en cuenta los datos agregados de ambas antes de la fusión, contrastando 2009 y 2010.

En 2010 Cajasol contaba con 788 oficinas, ninguna en el extranjero, lo que supone un 15,20% más que en 1999, cuando tenía 673. Se debe a que hasta 2008 registró TVI positivas continuamente, más intensas en 2002. Pese a que en 2009 comenzó a cerrar sucursales (-7,47%), a nivel global del período aumentó sus oficinas, creciendo de nuevo en 2010 un 4,23%, al quedarse con parte de las oficinas de C.S.F. de Guadalajara (pasó de 756 oficinas en 2009 a 788) (Gráfico 17.1 y tabla 1 del ANEXO 2 para TVA totales). Sin embargo, tomando el agregado total de ambas entidades en 2009 (828 oficinas de las que el 91,30% eran de Cajasol) frente a 2010 se produjo una reducción del -4,83%.

Cajasol es la entidad resultante de la fusión en 2007 de C. Huelva y Sevilla y C. Sevilla y Jerez, y contaba en 2009 con 756 oficinas repartidas por 18 provincias (gráfico 18.2 y tabla 1 ANEXO 2). Las 2 entidades que la formaron en 2006 eran regionales, con domicilio social en Sevilla y estaban presentes en 18 y 9 provincias, respectivamente, con la diferencia de que la primera además de Andalucía tenía oficinas en Cataluña, Extremadura, Castilla La Mancha y Madrid, y la segunda sólo en Andalucía. Debido a que en 1999 ambas concentraban más del 50% de sus oficinas en Sevilla, seguida de Cádiz en el caso de C. Sevilla y Jerez (en torno al 30%), y Huelva en el caso de C. Huelva

y Sevilla (en torno al 20%), si observamos el gráfico 18.3, vemos como su agregado hasta 2006 y los posteriores datos de Cajasol también presentan una distribución similar. Sin embargo, desde 1999 Sevilla pasó de suponer en conjunto un 53,05% de la red de Cajasol, a un 46,68% en 2006, un 45,11% en 2009 y un 40,78% en 2010, debido en parte a su cierre de sucursales del -9,52% entre 1999-2010, que supuso 34 oficinas menos (gráfico 18.4) Madrid, Barcelona y Málaga crecieron considerablemente, siendo las provincias que más contribuyeron al aumento del total de Cajasol con unas TVA entre 1999-2007 del 366,67%, 500% y 500% (51 oficinas entre las 3). Entre 2007-2010 comenzó a cerrar sucursales decreciendo en todas las provincias salvo Badajoz, Madrid y las nuevas provincias, y se expandió en 2008 a Segovia con 1 oficina.



FUSIÓN Y CONTRASTE 2009-2010

La única diferencia significativa respecto a la evolución de sus oficinas entre 2010 y 2009 tras a la fusión con C.S.F de Guadalajara, se produjo en Guadalajara y Madrid. En Madrid al conservar las oficinas de las dos entidades casi se ha doblado su número

pasando de 15 de Cajasol individualmente en 2009 a 28 en 2010 (86,67% más). En Guadalajara pasó de 1 oficina a 60 al incorporar todas las de C.S.F. de Guadalajara y abrir 2 nuevas, pues como veremos dicha entidad concentraba casi toda su red en esa provincia. Supuso un incremento del 5900% que no incluimos en el gráfico 18.4 para que sean visibles las demás TVA. Esto contribuyó también a la leve pérdida de cuota de presencia de Sevilla comentada antes y el aumento en la Guadalajara pasando de suponer un 0,13% de la red de Cajasol a un 7,58%. A nivel total en España supuso un aumento entre 2009 y 2010 del 4,23% (de 756 a 788 oficinas). Si hubiésemos tenido en cuenta en 2009 los datos agregados de ambas entidades (828 sucursales) supondría el cierre de 40 oficinas, es decir, las que no absorbió de C.S.F de Guadalajara

Estrategia: *Cajasol ha seguido por lo tanto dos estrategias entre 1999-2007, que se corresponden con las estrategias de las dos entidades que la formaron, una de aumento de oficinas (por parte de C. Huelva y Sevilla y C. Sevilla y Jerez) y otra de expansión a provincias vecinas y próximas con dilución de la presencia local (por parte de C. Huelva y Sevilla), que se prolonga hasta 2008. A partir de entonces siguió una estrategia de reducción de oficinas. Perdió presencia en origen, Sevilla, aunque siguió siendo la provincia con más oficinas de su red y aumentó considerablemente su presencia en Guadalajara en 2010 y en Madrid, al incorporar las oficinas de C.S.F. de Guadalajara*

Caja S.F. Guadalajara: en 2010 se fusionó con Cajasol. Fue una entidad local que en 1999 sólo tenía oficinas en su provincia de origen, Guadalajara (50 oficinas, 90,9% sobre el total) y 5 en Madrid. En 2005 siguió una estrategia de expansión a su provincia vecina Toledo, y aumentó sus oficinas entre 1999-2009 con 57 en Guadalajara (79,2%), 14 en

Madrid (19,4%) y 1 en Toledo (1,4%). Estos aumentos fueron más pronunciados en Madrid (200%) que es la única provincia que decrece entre 2007 y 2009, en 1 oficina.

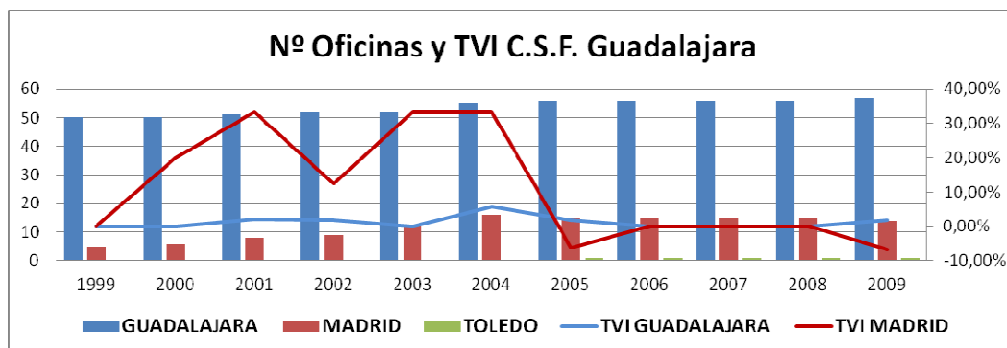
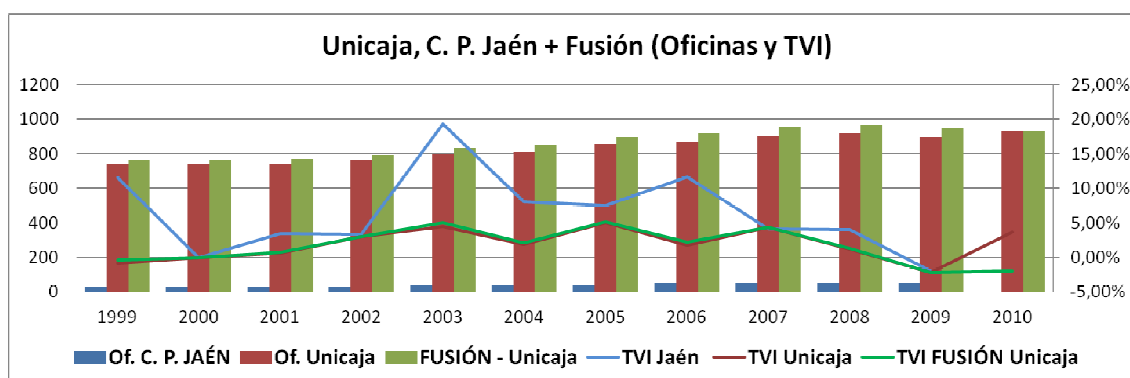


Gráfico 18.5

6.5 Unicaja

Unicaja es una entidad creada en 1991 por la fusión de Montes de Piedad y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera, con domicilio social en Málaga. En 2010 se fusionó con C. Provincial de A. de Jaén dándose de baja esta última y manteniendo el nombre de Unicaja y en Marzo de 2012 absorbió a C. España de Inversiones, Salamanca y Soria Caja de Ahorros y Monte de Piedad, es decir, CEISS.

a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de las oficinas de la entidad.



Hasta 2009 Unicaja contaba con 898 oficinas en España y ninguna en el extranjero. En el gráfico 19.1 anterior, vemos que aumentó sus oficinas hasta 2008, con TVI positivas sobre todo en 2003 y 2005. A partir de entonces decreció en 2009, y en

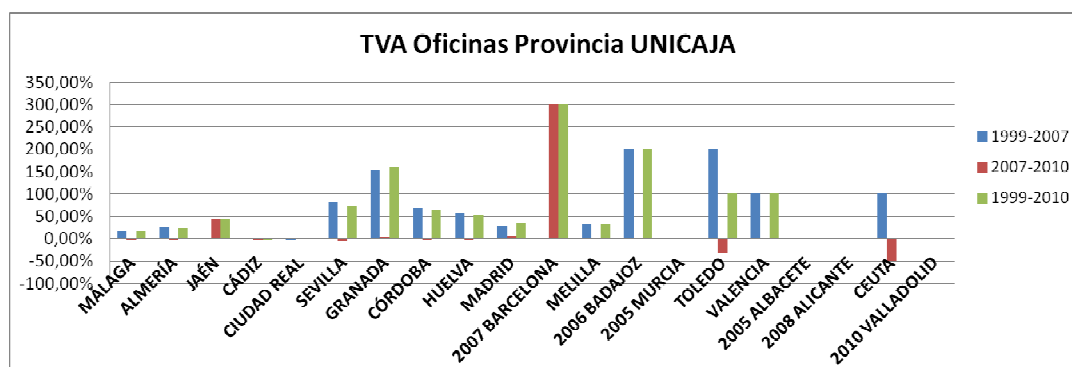
2010 volvió a crecer debido a la fusión con C. Provincial de A. de Jaén. A nivel global supuso un aumento entre 1999-2009 del 21,85% de sus oficinas (161 más) y del 26,32% entre 1999-2010 (194 sucursales más).

a) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Unicaja estaba presente en 2009 en 20 de las provincias españolas, superando las 10 oficinas sólo en 11 de ellas. Al observar el gráfico 19.2 y 19.3 ANEXO 2, vemos que aquella en la cual concentraba más oficinas era Málaga, su origen (con 295, un 32,85% del total), concentrando casi todas las restantes en provincias andaluzas: Almería 15,26%, Jaén 9,58%, Cádiz 11,36%, Sevilla 6,79%, Granada 4,23%, Córdoba 3,79% y Huelva 2,90%, que en conjunto suponen el 95,43% de su red. Madrid tenía 21 oficinas y Barcelona sólo 1 como representación. Las restantes 8 provincias apenas suponen un 0,26% de media cada una. De este modo era una entidad regional con presencia en provincias vecinas. La distribución de su red era similar en 1999, salvo por las nuevas provincias en que entró entre 2005-2008 (Murcia, Albacete, Badajoz, Barcelona y Alicante) con presencia simbólica, y por pequeñas pérdidas de peso en Andalucía.

Tendencias de crecimiento: Si observamos el gráfico 19.2 ANEXO 2 y 19.4 vemos una tendencia a crecer en casi todas las provincias más pronunciada antes de 2007 (concretamente en 2001), salvo en Ciudad Real que decrece en un -1,27% entre 1999-2007; y una tendencia a mantenerse estables desde 2007 o reducir ínfimamente sus oficinas, salvo Barcelona que aumentó un 300% de 1 a 4 oficinas, el aumento en Jaén en 38 oficinas (44,19%) y en Madrid con 1 oficina más, por la fusión. Se confirma con las TVA totales que entre 1999 y 2007 alcanzan el 23,07% y entre 2007-2010 aunque

suponen un 2,65%, decrecen todas las provincias salvo Barcelona y Jaén, que al tener TVA muy elevadas hacen positiva la TVA total del subperíodo. (Gráfico 19.4).



FUSIÓN y CONTRASTE 2009-2010

En 2010, tras la fusión ganó mucha presencia Jaén pasando de concentrar un 9,58% de la red a un 13,32% con 38 oficinas más, debido a que C. Provincial de A. de Jaén concentraba el 82% de sus oficinas en esa provincia. Se redujo el peso de Málaga y Almería aunque apenas en 1,49 pp y 0,85 pp. Entre 2009 y 2010 Unicaja creció a nivel total un 3,67% pasando de 898 oficinas, pero si observamos en conjunto para 2009 las oficinas totales de C. Jaén e Unicaja (949) en 2010 se produjo el cierre de 18 de ellas, por la no absorción de la red de C. Jaén al completo (-1,89%).

Caja Provincial de A. de Jaén: era una entidad local creada en 1980 con domicilio social en Jaén. Estaba presente antes de la fusión sólo en 5 provincias, concentrando la mayor cuota de presencia en Jaén (82%) con una presencia simbólica en las grandes capitales, y sus provincias vecinas Málaga y Granada. Ha seguido una estrategia de expansión a provincias vecinas a partir de 2003, ya que en 1999 sólo estaba presente en origen, y una estrategia de aumento de oficinas pasando de 29 en 1999 a 51 en 2009. Este aumento se debió sobre todo al crecimiento del 45% en la provincia de origen, aunque

también dobló su volumen (de 1 a 2 oficinas) en las nuevas provincias, todo ello antes de 2007 salvo en Málaga, donde aumentó 1 oficina tras el inicio de la crisis.

Gráfico 19.6

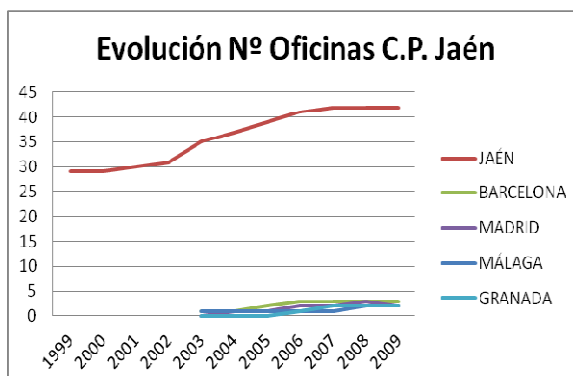
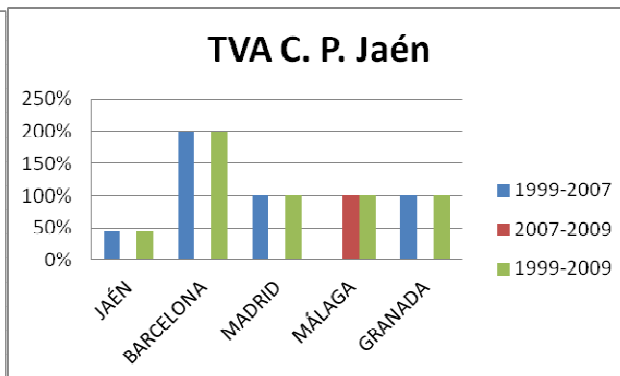


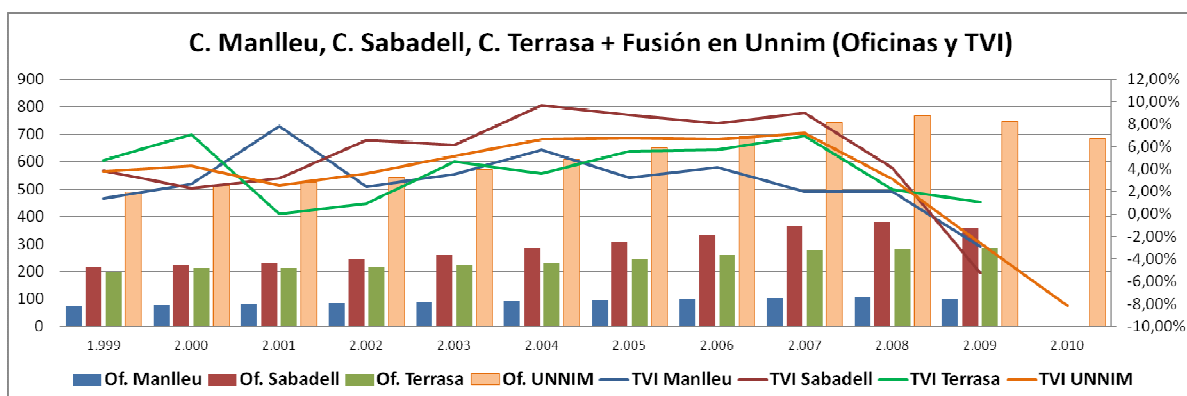
Gráfico 19.7



Estrategias: Por lo tanto, podemos decir que Unicaja tras la fusión sigue siendo una entidad regional, ya que concentra la mayor parte de sus oficinas en la CC.AA. de origen y sólo está presente en 20 provincias en total, en las que en 6 entró gracias a su estrategia de expansión. Además, ha seguido una estrategia de aumento de su número. La fusión no le aporta territorios nuevos, pero sí mayor presencia en Barcelona y Jaén que era donde más oficinas tenía C.P. Jaén y pese a los efectos de la crisis de 2007 que le obligaron a cerrar oficinas en 2009, en 2010 con la fusión apenas se nota.

6.6 Unnim - Caixa D'Estalvis Unió de Caixes de Manlleu, Sabadell i Terrassa

Unnim es una nueva entidad con domicilio social en Terrassa (Barcelona) creada en 2010 a raíz de la fusión de C. Manlleu, C. Sabadell y C. Terrassa, que operaban todas ellas principalmente en Cataluña. En 2011 fue absorbida por BBVA. Gráfico 20.1 siguiente.

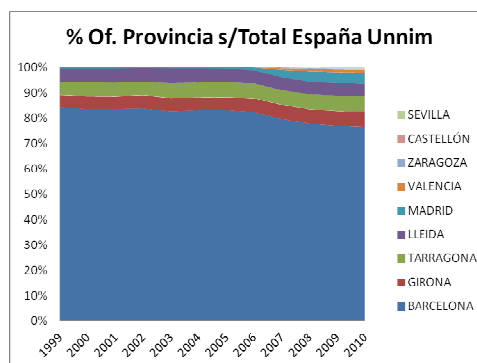
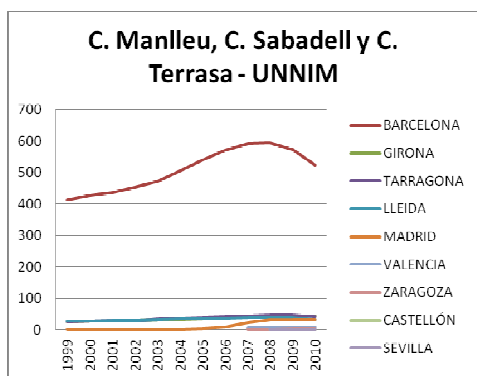


a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de la evolución de oficinas.

En 2009 Unnim contaría con 746 oficinas en España si sumáramos las de las 3 entidades que la conforman, aportando C. Sabadell casi la mitad de todas ellas (48,12%), C. Terrasa el 38,34% y C. Manlleu el 13,54%. En 2010 tras la fusión presentaba 685 oficinas, lo que supone una disminución en un -8,18% entre ambos años. Pero a nivel global del período aumentó un 52,24% desde 1999 cuando tendría 490 oficinas. Este crecimiento se debe a sus crecimientos interanuales positivos que antes de 2007 llegaron a rondar el 7% y pese a que a partir de 2008 la red de Unnim cerró oficinas no fue un decrecimiento tan intenso como los aumentos de los años previos.

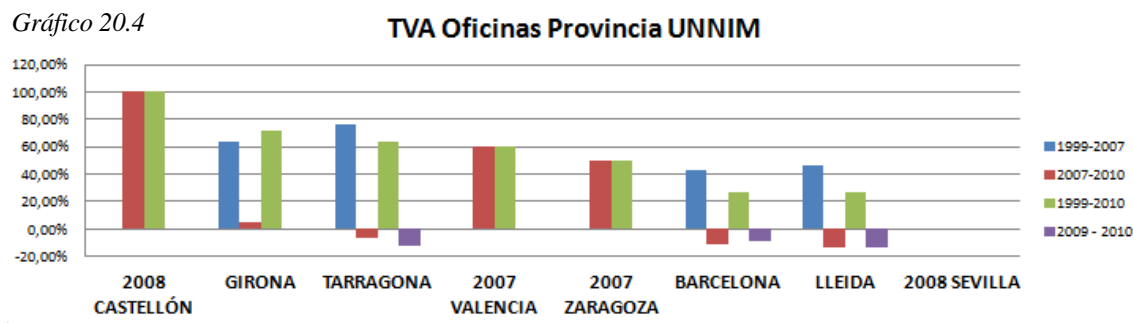
b) Análisis a Nivel Provincial

Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Unnim en 2010 estaba presente sólo en 9 provincias de las 52 española, 4 de ellas de la CC.AA. de origen, Cataluña. Concentraba la mayoría de sus oficinas en su origen, Barcelona (76,35% del total de 685 en 2010), con una presencia del 17,08% en el resto de Cataluña y un 4,53% en Madrid. Esto se debe a que Barcelona era la provincia de origen de las 3 entidades fusionadas y concentraban en 2009 casi la totalidad de su red en ella, lo que le confiere un carácter regional con presencia en provincias vecinas, desde la introducción en Zaragoza por parte de C. Terrasa en 2007 y en Valencia, Castellón y Sevilla en 2007 y 2008 por parte de C. Sabadell, con una presencia simbólica ya apenas suponen más del 1,2% ninguna de ellas. Si comparamos la situación con la suma de las 3 entidades en 2009 no hay cambios significativos a nivel relativo en la distribución de la red ni en la cuota de presencia de cada provincia, pero sí hay cierta diferencia con 1999, ya que Barcelona concentraría el 84,08% de las oficinas de la red, y excepto en Madrid, no tendría presencia fuera de Cataluña. (*Gráficos 20.2 y 20.3 siguientes*)



Tendencias de crecimiento: Unnim ha seguido una tendencia creciente en su red de oficinas con TVA positivas en todas sus provincias, más intensas en Madrid (1450% y 29 oficinas, que omitimos en el gráfico para hacerlo más homogéneo) y Castellón (100% y 2 oficinas) a nivel relativo, pero más importantes en términos absolutos en Barcelona (111 oficinas nuevas) y en las demás provincias catalanas (18, 16 y 7 oficinas nuevas en Girona, Tarragona y Lleida). Por subperíodos antes y después de la crisis vemos que antes de 2007 todas las provincias aumentan sus oficinas, sobre todo Madrid entre 2002 y 2006 con TVI entre el 100% y el 175%, y después de 2007 lo reducen, salvo Girona y Madrid que siguen creciendo aunque más moderadamente y las provincias nuevas que aumentan su volumen, pero apenas suponen cambios importantes por su escaso nº de oficinas.

Gráfico 20.4

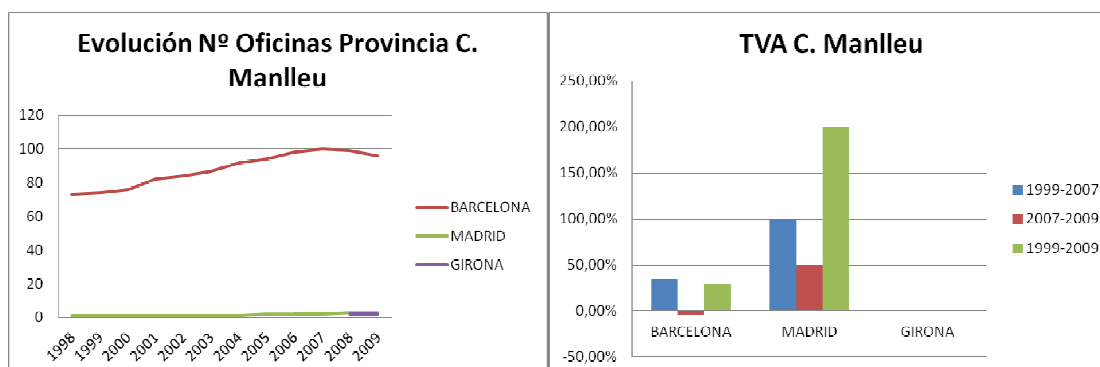


Estrategia: a nivel conjunto de las 3 entidades, UNNIM siguió una estrategia de expansión a provincias vecinas entre 2007 y 2010, manteniendo una fuerte presencia local y concentrando en Barcelona la mayor parte de su red, así como una estrategia de

aumento de oficinas entre 1999-2010, salvo en las provincias catalanas que redujeron su volumen desde 2009 y con la fusión, dado el sobredimensionamiento de la red en la zona.

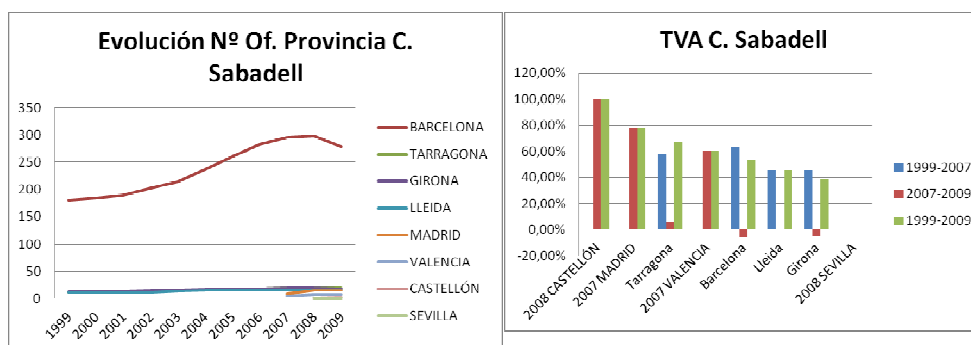
Entidades individuales

C. Manlleu: era una entidad local creada en 1896 con domicilio social en Manlleu (Barcelona) y con 101 oficinas en 2009, un 34,67% más que en 1999. Concentraba en casi todas ellas en su origen (95,05%) con sólo 5 oficinas fuera de su CC.AA., en Madrid y Girona. Apenas difería su situación de la de 1999, salvo por el aumento de oficinas del 29,73% en origen de 74 a 96, pese a que entre 2007 y 2009 cerró 3 de ellas; el paso de 1 oficina en Madrid a 3 y la expansión a la provincia vecina de Girona en 2008, tras el comienzo de la crisis. De este modo, creció hasta 2007 y apenas perdió 4 oficinas desde dicho año, en origen. (*Gráficos 20.5 y 20.6 siguientes*)



C. Sabadell: era una entidad regional, creada en 1859 con domicilio social en Sabadell (Barcelona), pues sólo estaba presente en 8 provincias, 4 de ellas en la CC.AA. de origen. Concentraba la mayor parte de oficinas en Barcelona (77,44%) en 2009, rondando las demás provincias el 5%. Mantuvo una fuerte presencia en origen, aunque desde 1999, cuando concentraba el 83,41% sobre el total en España, perdió algo de cuota de presencia. Todas las provincias aumentaron sus oficinas entre 1999-2009, sobre todo gracias al aumento de oficinas antes de 2007 en el caso de las provincias catalanas, pues desde dicho año redujeron su número salvo Tarragona que siguió creciendo y Lleida que

no varió; y a su expansión. Ha seguido por lo tanto una estrategia de aumento de oficinas hasta 2007, entre 2007-2009 de expansión a otras provincias y reducción en las tradicionales, aunque dicha reducción al ser menos significativa que el aumento, a nivel global supone un aumento su red de 75 a 101 oficinas. (Gráficos 20.7 y 20.8 siguientes)



C. Terrasa: era una entidad regional con domicilio social en Terrasa (Barcelona) que contaba antes de la fusión con 286 oficinas entre las 4 provincias de Cataluña, Madrid y Zaragoza. En 2009, Barcelona concentraba el 69,58% de la red en España, y el resto de provincias entre el 9,44% y 7,69% cada una. Madrid contaba con 12 oficinas y Zaragoza apenas tenía una presencia simbólica. En 1999, Barcelona concentraba un % mayor de oficinas (79,29% de 198), pero con los años fue cediendo algo de peso a las demás provincias catalanas y Madrid, que pasó de un 0,51% a un 4,20%. Se debe a que fue la provincia que más creció (1100%) pasando de 1 a 12 sucursales, aunque no lo mostramos en el gráfico 20.10 para que sea más homogéneo. Las demás provincias también aumentan todas sus oficinas entre 1999-2009, sobre todo Tarragona y Girona, creciendo solamente después del inicio de la crisis la nueva provincia a la que entró en 2007, Zaragoza. *Ha seguido por tanto una estrategia de aumento de oficinas durante todo el período 1999-2009, aunque con TVA mayores antes de 2007, con dilución de la presencia local, pero manteniendo el mayor nº de oficinas en su provincia de origen.*

Gráficos 20.9

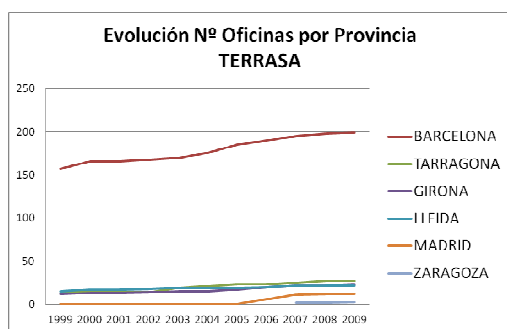
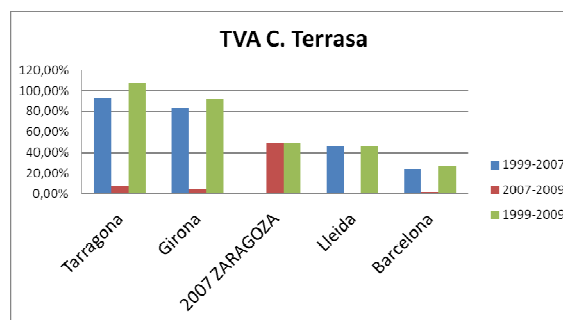
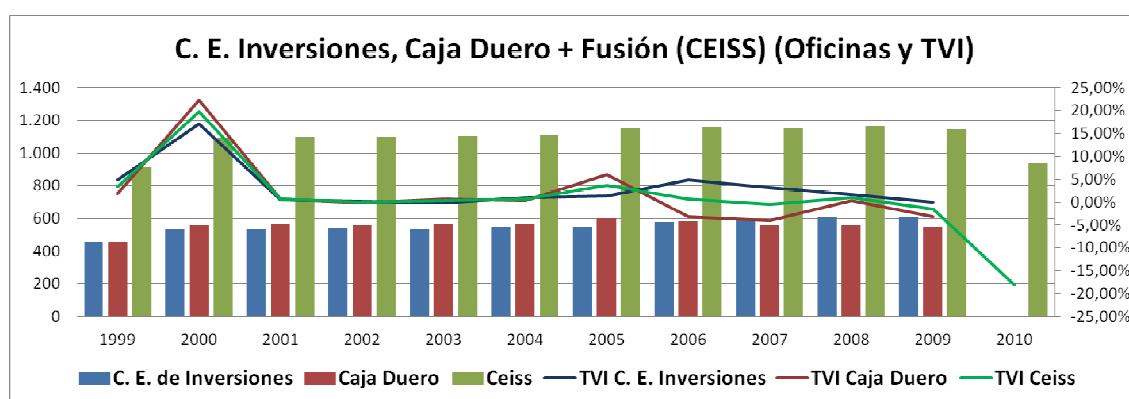


Gráfico 20.10



6.7 Caja España de Inversiones, Salamanca y Soria. – CEISS



a) Análisis a Nivel Nacional y Extranjero de la evolución de oficinas.

CEISS es una entidad con domicilio social en León, creada en 2010 por la fusión de C. España y C. de Salamanca y Soria (Caja Duero). En 2010 contaba con un total de 940 oficinas, 19 de ellas en el extranjero frente a las 913 que tendría en 1999 sumando las de las entidades que la formaron, con 4 en el extranjero, un 2,92% más. Como vemos en el gráfico 21.1 anterior, creció desde 1999 hasta 2006, con TVI moderadas salvo en 2000 que llegaron al 19,72%. En 2007 registró un descenso del -0,43%, creciendo de nuevo en 2008 y alcanzando su máximo, 1166 oficinas. Desde ese año, cerró sucursales, sobre todo en 2010 (-18,12%) frente a 2009, al reestructurar su red sobredimensionada tras la fusión.

b) Análisis a Nivel Provincial

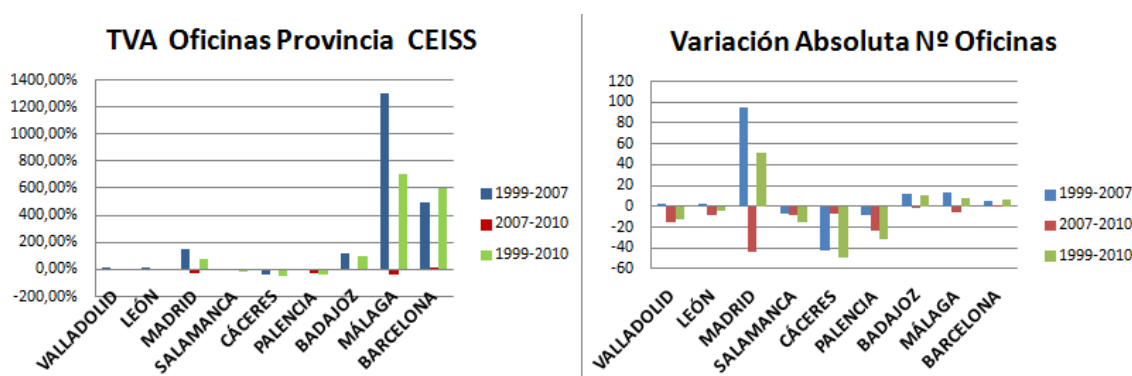
Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: Observando los gráficos 21.2 y 21.3 del ANEXO 2, vemos que CEISS tiene

un perfil nacional al estar presente en todas las provincias, salvo Melilla, Las Palmas y Sta. Cruz de Tenerife, aunque de baja presencia superando las 10 oficinas sólo en 14 de ellas, aquellas donde estaban más presentes las entidades fusionadas. Pese a que tiene su sede social en León la provincia que más oficinas concentra es Valladolid (15,31%, 141 oficinas, en 2010) y en segundo lugar León con 127 oficinas (13,79%), seguidas de Madrid y Salamanca (en torno al 12%). Se debe a que C. España de Inversiones, pese a tener la mayor parte de sus oficinas también en León, en Valladolid presentaba un número poco menor; pero C. Duero tenía muchas más en Valladolid que León, y al sumarlas hace que Valladolid se quede con una mayor cuota en la nueva entidad. Esta situación difiere de la de 1999 ya que Valladolid, León y Salamanca perdieron peso desde dicho año, a favor de Madrid que pasa de suponer un 6,93% de la red a un 13,90% en 2007 y 12,38% en 2010 y de Badajoz que pasa de un 1,10% a un 2,17% y además antes era una entidad regional de Castilla y León que se fue convirtiendo en nacional al abrir oficinas en 14 provincias nuevas entre 2000 y 2004, todas del sur y del mediterráneo. Destaca el fuerte cambio de nº de oficinas en Madrid, Salamanca, Cáceres y Palencia.

Tendencias de Crecimiento: como vemos en el gráfico 21.4 del ANEXO 2, 23 provincias aumentaron su número de oficinas, 17 no cambiaron y 9 lo redujeron, entre 1999 y 2010. Aquellas que lo redujeron son en las que ya estaba presente antes de 1999 y en las que concentraba el mayor nº de oficinas, siendo Palencia y Cáceres (gráfico 21.5) las que presentan unas TVA negativas mayores (-46% y -36%) cerrando 32 y 49 oficinas, respectivamente desde 1999. Salamanca también reduce de forma importante sus oficinas desde 2005 sobre todo, pasando a tener 12 oficinas menos. Las provincias que crecen lo hacen en más del 50%, la mayoría en torno al 100-150% y alcanzando incluso Barcelona y Málaga el 600% y 700%. Aunque en términos absolutos donde más oficinas se abren es en Madrid, 51 nuevas (80,95% más entre 1999-2010) ya que pese a cerrar 46 oficinas en

2010, debido a su fuerte incremento en 2000 y su crecimiento moderado hasta 2009 supuso un gran aumento. Salvo Barcelona, todas crecen hasta 2007 y decrecen aunque menos que el aumento entre ese año y 2010. Los momentos de decrecimiento del subperíodo 2007-2010 se deben en casi los casos al año 2010, por la fusión, con una TVI media en ese año de todas las provincias del -23,23%, y donde más se reduce en términos absolutos es en Madrid, pues desde 2007 44 de las nuevas oficinas que había abierto.

Gráfico 21.5



Estrategia: como vemos Ceiss ha llevado a cabo diferentes estrategias: aumentó su red de oficinas y se expandió hasta convertirse en entidad nacional, aunque sea de baja presencia entre 1999 y 2007, incluyendo las provincias de origen de las entidades fusionadas y Madrid, pero reduciendo presencia en el resto de Castilla y León, salvo Burgos, y Cáceres. Entre 2007 y 2010 redujo sus oficinas, sobre todo en 2010, manteniendo su presencia local y aumentando a nivel global del período completo. Para comprender mejor su comportamiento analizaremos las entidades que la forman.

C. España de Inversiones: era una entidad creada en 1990 con domicilio social en León. En 2009, año antes de la fusión con Caja Duero, contaba con 605 oficinas, un 32,38% más que en 1999, pues creció todos los años hasta 2008 salvo en 2003 (-0,19%) (Gráfico 21.1). Estaba presente en 41 provincias, superando las 10 oficinas por provincia sólo en 11, por lo que era regional con **presencia** en muchas provincias (ver gráficos 21.6

y 21.7 ANEXO 2). Concentraba en 2009 la mayor parte de su red en Castilla y León (63,80%) sobre todo en su origen (20,50%), en Valladolid (18,18%), Zamora (11,40%) y Palencia (7,93%), no superando en las demás el 2,5%. Madrid también concentraba una parte considerable de oficinas (15,87%) con 96 sucursales. La distribución de su red cambió desde 1999, pues en esa fecha León suponía una cuota con 6,20 puntos porcentuales más, y las demás provincias de su comunidad en torno a 4 pp más. Perdió representatividad a favor de Madrid que apenas concentraba el 12,5% de oficinas en 1999 y del resto de provincias, introduciéndose además entre 2004 y 2007 en 10 provincias nuevas del mediterráneo que pasan de suponer entre el 0,17% y 0,35% en sus inicios hasta a un 0,85% en 2009. En cuanto a sus **tendencias de crecimiento**, según su TVA (gráfico 21.8 ANEXO 2) sólo cerró oficinas entre 1999-2009 en Palencia (-4% pasando de 50 a 48) y Cáceres (-33% ya que entra en esa provincia en 2000 con 3 oficinas y en 2009 sólo se queda con 2). De las restantes provincias 11 no varían siendo 6 de ellas nuevas, y 25 aumentan sus sucursales, siendo otras 6 nuevas en la red. Las que más aumentan relativamente son Barcelona (400%), Zaragoza (250%) y A Coruña, Ávila, Ourense y Valencia (200%) aunque en términos absolutos la que más crece es Madrid con 39 oficinas nuevas (68,42%) debido a que las demás provincias apenas suponían 9 oficinas entre todas en 1999 frente a las 57 de Madrid en 1999. Estos incrementos tienen lugar antes de 2007 salvo en Cádiz, aunque Barcelona, Zaragoza, Valencia, Pontevedra, Madrid y Valladolid también registran pequeños aumentos entre 2007 y 2009.

Estrategias: *C. España de Inversiones ha seguido por tanto una estrategia de expansión entre 1999 y 2007 hasta convertirse en una entidad regional con presencia dispersa y una estrategia de aumento de oficinas, con pequeñas reducciones en Palencia y Cáceres que no se pueden considerar como estrategia, creciendo a nivel global.*

Caja Duero era una entidad con domicilio social en Salamanca y creada en 1991. Contaba con 543 oficinas en 2009 (gráfico 21.1), 18 de ellas en el extranjero, habiendo crecido desde 1999 un 19,07%, sobre todo en 2000 (22,37% de TVI) ya que en ese año se introduce en 30 provincias nuevas, que aunque no superen ninguna más de 6 oficinas y la mayoría 1, suponen un cambio radical en su carácter como entidad regional que operaba sólo en 15 provincias, de Castilla y León, vecinas y las grandes capitales. Decreció en 2007, 2008 y 2009 en torno al 3,5% cada año, pero sin suponer cierres mayores a las aperturas. A su vez las oficinas en el extranjero pasaron de 3 a 18, siendo esta entidad la que las aporta en la fusión. **Presencia** (gráficos 21.9 y 21.10 ANEXO 2) en 1999 sólo tenía oficinas en 15 provincias, concentrando el 25,44% de su total de 452 oficinas en España en Salamanca, 10,84% en Valladolid y 12,17% en Soria, que junto a las demás provincias de la CC.AA. de origen suponían el 71,68%. Tenía también fuerte presencia en Extremadura (23,23% en Cáceres). Madrid apenas suponía el 1,33% con 6 sucursales. Esta distribución cambió a partir de 2000 cuando entró en 15 provincias nuevas, pasando a suponer Salamanca sólo un 20,80% y Cáceres un 18,26% y no superando ninguna de las demás provincias el 10%. Esta pérdida de peso fue a favor de los nuevos territorios y Madrid que pasó a suponer un en 2009 un 12,19% de la red con 58 oficinas nuevas, debido por un lado a la clara estrategia de expansión a nivel nacional de Caja Duero. Además con la reducción de peso en Castilla y León, y Cáceres, Madrid pasó a ser la segunda provincia con más sucursales. En cuando a su **crecimiento** (gráfico 21.11 ANEXO 2) 26 provincias, sin incluir las de Castilla y León con más de 10 oficinas, ni la mayoría de las nuevas, aumentaron en número, sobre todo Madrid (966,67%) entre 1999 y 2009. Se debe al primer subperíodo 1999-2007. Las únicas provincias que reducen su red entre 1999-2009 son las de la CC.AA. de origen, sobre todo en Salamanca (-12,14% o 14 oficinas) y Cáceres (-46,67% o 49 oficinas menos) de forma más pronunciada a partir

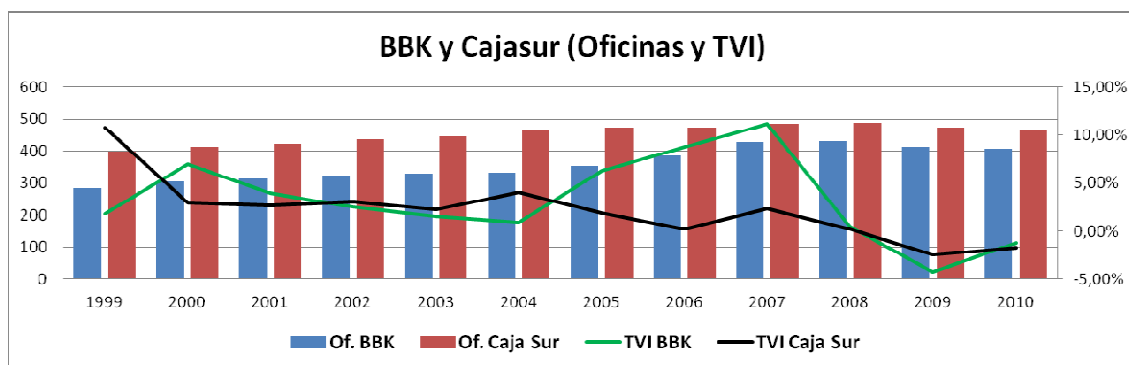
de 2005. Entre 2007 y 2009 apenas varía ninguna, y aquellas que lo hacen es negativamente. Badajoz crece durante todo el período doblando su número de 10 a 21 oficinas. **Estrategia:** *Caja Duero siguió una estrategia de expansión hasta convertirse en entidad nacional con dilución de la presencia local, ya que pierde cuota en Salamanca, y Madrid pasa de ser la décima provincia en nº de oficinas sobre el total en España en 1999 a la segunda en 2009. Y también una estrategia de aumento salvo en las provincias de su CC.AA. de origen. Desde 2007 redujo sus sucursales y a nivel global lo aumentó.*

Hasta ahora hemos analizado 6 entidades fruto de fusiones en 2010, que en conjunto suponían dicho año 11478 oficinas de las 25315 existentes (45,34%). Las cajas de ahorros que quedan también experimentaron fusiones, pero al haber sido a finales de 2010, CECA aún las contemplaba por separado en dicho año. Lo único que podemos es analizar sus estrategias territoriales individualmente. Es el caso de Bankia, BBK, CajAstur, Marenostum y Banca Cívica. Además, hay entidades como C. Pollença, C. Ontiyent, Ibercaja, C. Vital, C. Guipúzcoa y S. Sebastián... que no han experimentado procesos de fusión hasta después de 2010 y que comentaremos brevemente.

6.7 BBK y CajaSur

a) Análisis a Nivel Nacional de la evolución de oficinas: BBK fue creada en 2010 por la fusión de BBK y Caja Sur. Si sumáramos las oficinas de ambas entidades para ver su peso en 2010 en la nueva entidad Caja Sur aportaría el 53,38% de las sucursales y BBK el 46,62%, contando con 466 y 407 oficinas, respectivamente ese año. Desde 1999 ambas aumentaron su red, aunque mucho más BBK (42,81% TVA ver tabla 1 ANEXO 2) frente a Caja Sur (16,50% TVA), sobre todo antes de 2007, concretamente entre 2005 y dicho año en el caso de BBK con TVI que llegaron al 11% (gráfico 22.1) y

de forma similar todo el período en Caja Sur, ya que después del inicio de la crisis decrecieron en un -4,91% y un -3,92%, respectivamente.



(Gráfico 22.1).

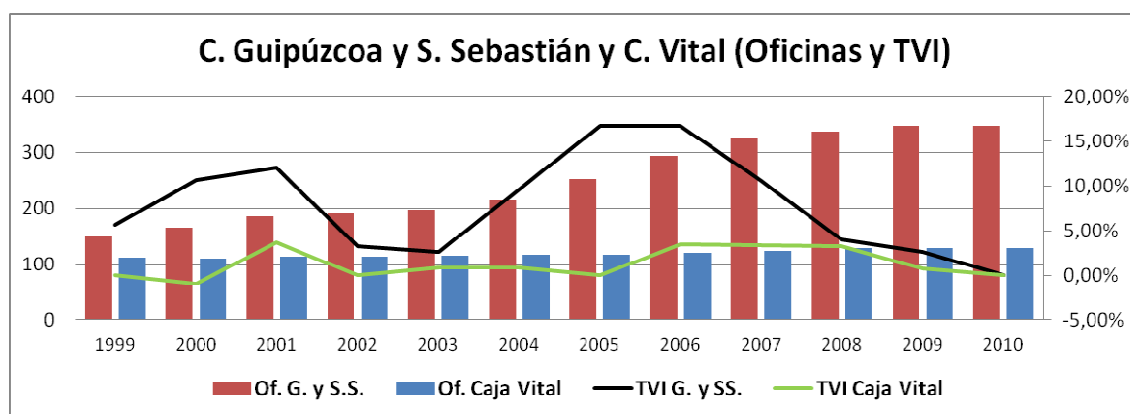
b) Análisis Provincial. Concentración de oficinas por provincia, presencia y distribución geográfica: BBK en 2010 estaba presente en 23 provincias y Caja Sur en 16, de las cuales en 15 y 5 entraron después de 1999 manteniendo una presencia simbólica (gráficos 22.2 ANEXO 2). Eran entidades regionales con una baja presencia fuera de su CC.AA. En ambas su provincia de origen era la que más oficinas concentraba, BBK en Bizkaia (57,25%) y Caja Sur en Córdoba (39,91%), aunque redujeron su relevancia pues en 1999 suponían el 83,16% y 51,25%. Destaca que BBK tenga más oficinas en Madrid, Valencia, Cantabria, Navarra e incluso Málaga que en las otras 2 provincias del país vasco que apenas concentran 3 oficinas en Álava y 2 en Guipúzcoa. Y Caja Sur tiene más de 10 oficinas por provincia en todas las de su CC.AA. destacando Jaén y Málaga que superan las 60 y 50 oficinas. **Crecimiento** (gráfico 22.3 ANEXO 2) **BBK** aumentó sus oficinas entre 1999-2010 en todas las provincias tanto nuevas como tradicionales, salvo en Bizkaia (-1,69%), Almería (-33,33%) y Barcelona (-50%) y 8 de las nuevas provincia. Se debió gracias al crecimiento antes de 2007, pues las únicas variaciones entre 2007 y 2010 fueron negativas aunque no tanto como para hacer decrecer su red a nivel global, como comentamos en el apartado anterior. Los incrementos más significativos tuvieron lugar en las nuevas provincias, sobre todo Málaga y Alicante, y

Valencia (con TVA de más del 1400%) que pasan de 1 a 16, a 15 y a 14 oficinas, respectivamente. En términos absolutos, Madrid fue la que más creció, con 33 oficinas nuevas, doblando su volumen frente a 1999. **Caja Sur** creció desde 1999 a 2010 salvo en su origen, Córdoba, que pasó de 205 a 186 oficinas (-9,3%). El crecimiento se debió al subperíodo 1999-2007 tanto por el aumento de oficinas como por la expansión a 5 del mediterráneo, pues desde 2007 la única provincia que no invirtió su tendencia y siguió creciendo fue Valencia. La que más creció fue Barcelona pasando de 1 a 9 oficinas entre 1999-2009 (800%).

Estrategias: Según esto ambas cajas de ahorros siguieron una estrategia de expansión a provincias vecinas con dilución de la presencia local y otra de aumento entre 1999 y 2007, y una estrategia de reducción de oficinas a partir de dicho año. Pese a ello sus provincias de origen mantuvieron la mayor cuota de presencia sobre el total.

6.8. C. Vital y C. Guipúzcoa y S. Sebastián - KUTXA BANK

En 2011 se unieron a las cajas del apartado anterior C. Vital y C. Guipúzcoa y S. Sebastián para formar Kutxa Bank. **Caja Vital** tenía su sede social en Álava que contaba en 2010 con 129 oficinas (11,71% más que en 1999 con 111) y que creció durante todo el período. **C. Guipúzcoa y S. Sebastián** sin embargo contaba con 347 oficinas, 5 de ellas en el extranjero, un 116,67% más que en 1999 (150). (Gráfico 23.1 siguiente y tabla 1ANEXO 2).



a) **Análisis Provincial: Concentración de oficinas por provincia y presencia.**

C. Guipúzcoa y S. Sebastián debió su aumento a sus intensas TVI que superaban el 10%, salvo en 2002 y 2003, y a su expansión a 29 provincias nuevas intentando convertirse en nacional, aunque no llegó a estar en las 52 españolas. Sólo superaba las 10 oficinas/provincia en 6 provincias (gráfico 23.2 Y 23.3 ANEXO 2), que curiosamente no son las 3 del País Vasco pues en Bizkaia entró en 2009 con 2 oficinas; sino que son la de origen (Guipúzcoa) que en 2010 concentraba el 40,06% de las oficinas de la red, Madrid (16,37%), Barcelona (11,11%), Valencia, Sevilla y Navarra. Lo que muestra una pérdida de presencia en Guipúzcoa, pues en 1999 suponía el 89,19%, a favor de Madrid y Barcelona que antes concentraban un 9,46% y un 0,68% del total de la red.

Caja Vital sólo estaba presente en 2010 en 12 provincias, 8 de ellas nuevas. Concentraba su mayor cuota en origen, Álava, con un 75,19%, casi 20 pp menos que en 1999, que perdió a favor de Madrid sobre todo, ya que de tener 1 oficina en 1999 llegó a 13 en 2010, pasando de concentrar un 0,90% de la red a un 10,08%; y también a favor de las nuevas provincias en Cataluña, Cantabria, Navarra y Castilla y León, siendo curioso que no se expandiera a las demás de su CC.AA. probablemente porque ya dominaban en ellas otras cajas más fuertes, como C. Guipúzcoa S.S. y BBK. (Gráfico 23.4 ANEXO 2).

Tendencias de crecimiento (gráfico 23.5 ANEXO 2): en **Caja Vital** todas las provincias abrieron oficinas entre 1999-2010 y en ambos subperíodos, salvo Álava, su origen, que decrece un 7,62%. La más destacada es Madrid con una TVA del 1200% ya que pasa de 1 a 13 oficinas. Las provincias con 1 oficina en las que entró a partir de 1999 no varían. **Caja Guipúzcoa** aumentó su nº de oficinas en todas las provincias, llegando Barcelona a una TVA del 3700% con 37 oficinas nuevas frente a 1 que tenía en 1999, y Madrid con un 300% más (42 oficinas nuevas sobre las 14 que ya tenía). Guipúzcoa, apenas varió y el resto crecieron ligeramente sin llegar a las 10 oficinas cada una, salvo

Valencia, Sevilla y Navarra. Por subperíodos, los aumentos de oficinas y la expansión a las nuevas tuvo lugar antes de 2007, ya que después apenas crecen salvo 3 de las nuevas, las grandes capitales, la provincia de origen y Valencia.

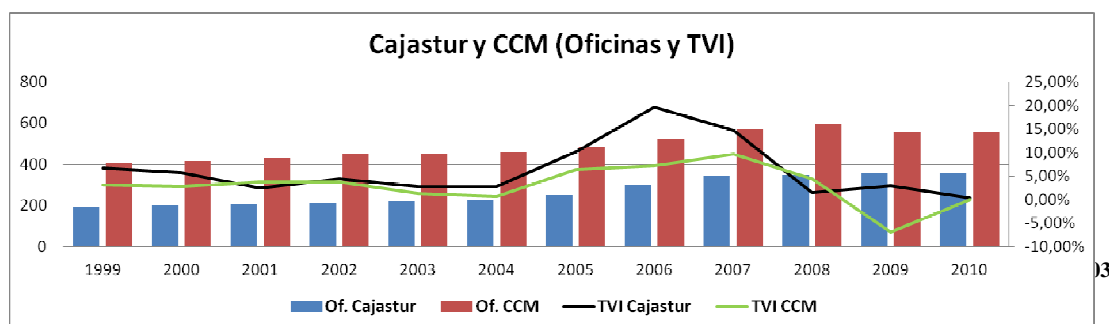
Estrategia: *Se ha seguido por tanto una estrategia de expansión a nivel nacional en el caso de C. Guipúzcoa y S.S. y a provincias vecinas en Caja Vital entre 1999 y 2007, y un aumento de oficinas desde 2007 a 2010, salvo en la provincia de origen de Caja Vital. A nivel global ambas aumentaron el volumen de su red.*

6.9. C. Pollença y Ontiyent.

Pollença y Ontiyent son dos entidades locales. La primera sólo tiene presencia en su origen, Islas Baleares, con 21 oficinas en 2010 frente a las 12 de 1999 (un 75% más), debido a los fuertes crecimientos en 2002 (15,38%) y 2007 (11,11%). Siguió una estrategia de aumento de oficinas. **Ontiyent** tiene 47 oficinas, un 46,87% más que las 32 de 1999 y está presente en 2 provincias, la de origen, Valencia, y desde 2001, Alicante, con 41 y 6 sucursales en 2010, respectivamente. Creció antes de 2007, manteniéndose invariable después. Siguió por tanto una estrategia de expansión y otra de aumento.

6.10 C.Castilla La Mancha y Cajastur.

CCM estaba intervenida por el B. de España desde 2009 y fue absorbida por B. Liberta, filial de CajAstur, en septiembre de 2010, trasladando su sede social de Oviedo a Cuenca. B. Liberta solo tenía una oficina en Madrid. En 2011 se unieron Cajastur, C. Extremadura y C.Cantabria formando Liberbank mediante un SIP (razón social Effibank) y en Mayo de 2012 se aprobó su fusión con Caja 3 e Ibercaja. *Gráfico 24.1*



Cajastur: contaba en 2010 con 359 oficinas en España, un 88,94% más que las 190 de 1999. Ha seguido una estrategia de aumento de oficinas con TVI mucho más intensas entre 2005 y 2007, alcanzando el 10,13%, 19,60% y 14,72% (gráfico 24.1). Pese a la crisis no cerró oficinas pero se nota como redujo repentinamente su ritmo de crecimiento hasta TVI en torno al 2% y apenas un 0,28% en 2010. Sólo estaba presente en 23 provincias y concentraba la mayor parte en su origen, Asturias (60,17%) (gráfico 24.2 ANEXO 2). No superaba las 10 oficinas/provincia en ninguna salvo en Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga, destacando sobre ellas únicamente la capital, con 40 oficinas (11,14%). Era por tanto una entidad regional con presencia en el Norte y provincias dispersas. Se debe a que desde 1999 entró en 9 provincias nuevas (Zaragoza, Tarragona, Girona, Las Palmas, Toledo, Guadalajara, Almería y Huelva) perdiendo presencia en la de origen, que en 1999 suponía el 91,58% del total de oficinas y ganándolo en Madrid (2,11% en 1999). 2006 es el año en que perdió más peso Asturias, pasando de un 81,60% en 2005 a un 69,23% en 2006 aunque no cerró oficinas. Esto se debe a que Cajastur creció más en las provincias no tradicionales con TVA positivas desde 1999, más intensas antes de 2007 (gráfico 24.4 ANEXO 2).

CCM: en 2010 contaba con 555 oficinas, un 37,04% más que las 405 de 1999. Se debió al crecimiento experimentado hasta 2008, con TVI que entre 2005 y 2007 oscilaban entre el 6,35% y 9,60% (gráfico 24.1). Sin embargo, tras la crisis empezó a crecer menos e incluso decrecer en 2009 con una TVI negativa del -6,88% y manteniéndose estable en 2010. Estaba presente en 25 provincias aunque sólo con más de 10 oficinas en 8 (las de la CC.AA. de origen, Valencia y Alicante). Durante todo el período concentró el mayor número de oficinas en Toledo (32,25%), algo curioso si tenemos en cuenta que su origen es Cuenca (13,87%) y sin embargo ocupa el tercer lugar en cuota de presencia después de Albacete (16,40%). Ciudad Real y Madrid también tienen cierta importancia con 59 y 56

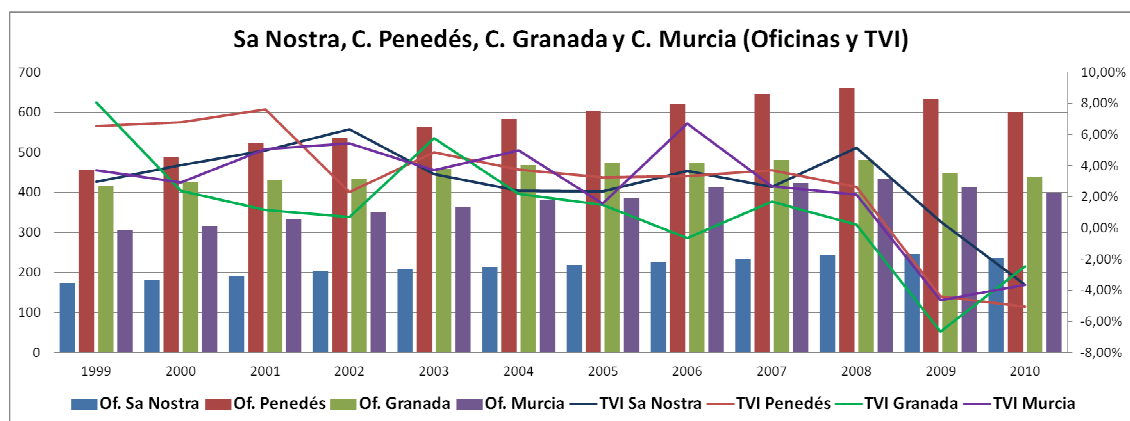
oficinas (10,63% y 10,09%). Es por tanto una entidad regional con presencia en otras provincias dispersas, que se expandió a 16 provincias nuevas entre 2000 y 2007, con lo que perdió peso en las provincias castellanas a favor de Madrid sobre todo, Valencia, Alicante, Barcelona (gráficos 24.2 ANEXO 2). **Tendencias de crecimiento:** todas las provincias crecieron entre 1999 y 2010 salvo Albacete y Cuenca (-1,08% y -0,02%), destacando sobre todo Alicante, Barcelona, Murcia y Sevilla con TVA superiores al 500%, aunque en términos absolutos destacan Madrid, Valencia, Toledo y Alicante (42, 19, 22 y 14 oficinas más). Este crecimiento se debe al aumento entre 1999 y 2007, ya que entre 2007 y 2010 las TVA son negativas (Gráfico 24.3 ANEXO 2).

***Estrategia:** han seguido ambas una estrategia de expansión a provincias vecinas hasta 2007 y una reducción de oficinas en la CC.AA. de origen después de dicho año, que a nivel global no compensa el crecimiento anterior, con lo aumentaron su volumen a nivel global. Perdieron presencia en origen y mientras CCM dejó de tener su núcleo en él Cajastur mantuvo su origen como la provincia con más oficinas de su red.*

6.11 C. G. de Granada, C. Murcia, Sa Nostra (C. Baleares) y C. Penedés

Estas 4 cajas formaron en diciembre de 2010, mediante un SIP, B. Mare Nostrum concentrado en el Mediterráneo. Sus oficinas en dicho año suman un total de 1674, aportando C. Penedés la mayor parte (35,90%) y Sa Nostra la menor (14,16%). Todas crecieron más del 30% desde 1999, salvo C. Granada que sólo aumentó un 5,54% ya que sus crecimientos interanuales son menores que los de las otras entidades (gráfico 25.1), quedando en 2010 Sa Nostra con 237 oficinas (174 en 1999), Penedés con 601 (456 en 1999), C. Granada con 438 (415 en 1999) y Murcia con 398 (296 en 1999). Se debe a que Sa Nostra creció tanto antes como después de la crisis, aunque de forma más intensa antes (33,91% de TVA total 1999-2007 frente a 1,72% de 2007-2010 tabla 1 ANEXO 2) y solo

presentó TVI negativas en 2010. Las demás pese a crecer hasta 2007 y a partir de entonces registrar TVA negativas, son más moderadas que en C. Granada (-8,75%) que es la que más decrece desde 2007. (Gráfico 25.1 siguiente)



Análisis Provincial: Presencia. En cuanto a su presencia, Sa Nostra estaba en 8 provincias, de los archipiélagos y mediterráneo, y C. Murcia en 8 de Comunidad Valenciana, Castilla La Mancha, Almería y Murcia. C. Penedés estaba en 9 provincias de Cataluña, Comunidad Valenciana y Aragón y C. Granada en 10 (Andalucía y grandes capitales). Todas concentraban la mayor parte de sus sucursales en origen y estaban presentes en todas las provincias de su CC.AA, por lo que eran entidades regionales con presencia en provincias vecinas, aunque redujeron su cuota de presencia en de origen en 2010 frente a 1999 a favor de nuevos territorios y sobre todo de Madrid. Sa Nostra concentraba el 89,87% de sus 237 oficinas en Islas Baleares en 2010, y en 1999 el 98,85%. Fue perdiendo a favor de provincias en las que entró en 2002, 2006 y 2007 de la zona del mediterráneo. C. Penedés concentraba el 66,39% de sus 601 oficinas en Barcelona en 2010 (66,39%), que también redujo desde 1999 (76,75% de 456) a favor de Madrid, provincias de Aragón y Comunidad Valenciana; C. Granada tenía el 56,85% de sus oficinas en Granada (origen) y el 16,89% en Jaén, de modo que de las 4 entidades de Mare Nostrum es la que menos presencia local presenta, y perdió cuota desde 1999 en las

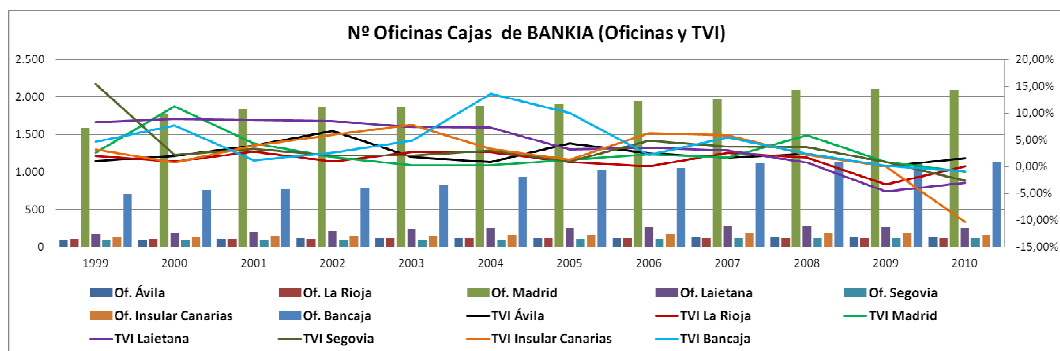
2 a favor de las demás y de las nuevas en la red; C. Murcia presentaba unas cuotas de presencia similares a Granada pero para Murcia y Alicante. (Gráfico 25.2 ANEXO 2).

Tendencias de crecimiento: Sa Nostra y C. Murcia registraron unas TVA positivas en todas las provincias en las que están presentes entre 1999 y 2010, salvo SaNostra en Albacete y Castellón y C. Murcia en Cuenca. C. Penedés también, registrando sólo una pequeña reducción en Tarragona -2,63% al pasar de 38 a 37 oficinas y C. Granada cerró oficinas en el núcleo de su red: Granada -4,60% y Jaén -2,63% pasando de 261 a 249 sucursales y de 76 a 74, respectivamente. Es sin embargo Madrid y en el caso de C. Granada también Huelva, las provincia que más creció superando el 500% sobre en Sa Nostra y C. Penedés (más del 1000%) donde pasó de 1 a 10 y 36 oficinas, respectivamente. Pese a que a nivel global aumentaron todas sus oficinas, por sub-períodos hasta 2007 aumentaron mucho y desde ese año disminuyeron, pero no lo suficiente como para que tener menos oficinas que al inicio. (Gráfico 25.3 ANEXO 2).

Estrategias: *Todas son entidades regionales que han seguido una estrategia de aumento de oficinas hasta 2007 y de reducción entre 2007-2010 y salvo Murcia, también han llevado a cabo una estrategia de expansión a provincias vecinas antes de 2007.*

6.12 Bankia

Bankia se creó en diciembre de 2010 a raíz de un SIP entre C.A. y M.P. de Ávila, C. La Rioja, C. Madrid, C. La Rioja, C. Segovia, C. Insular de Canarias y Bancaja. Si sumamos sus oficinas en 2010 suponen un total de 4007. Aportan la mayor parte de ellas C. Madrid (52,93%) y Bancaja (28,23%) suponiendo las demás entre el 2,85% y 6,39% del total. En 1999 la importancia por cuota de presencia era muy similar. *Gráfico 26.1sgte.*



De este modo **C. Ávila**, **C. La Rioja**, **C. Segovia** y **C. Insular de Canarias**, contaban con 130, 118, 114 y 165 oficinas en 2010, en torno al 30% más que en 1999 cuando tenían 99, 105, 90 y salvo **C. La Rioja** que sólo aumentó un 12,38% desde sus 128 sucursales. Entre 1999 y 2007 crecieron todas llegando **C. Insular de Canarias** a aumentar un 40,63% y entre 2007 y 2008 todas redujeron su red salvo **C. Ávila** y **C. Segovia**. En cuanto a **C. Madrid** y **Bancaja** presentaban 2093 y 1131 oficinas (un 31,97% y un 60,43% más que las 1586 y 705 de 1999). Este crecimiento tuvo lugar sobre todo antes de 2007, con TVA del 28,84% y 57,73% frente a 2007-2010 (5,71% y 1,71%). Los años que contribuyeron en el crecimiento fueron 2000 en **C. Madrid** y 2004 y 2005 en **Bancaja** con TVI superiores al 10%. **C. Laletana** aunque tenía menos oficinas que las 2 anteriores, 169 en 1999, presentó tendencias similares, aumentando un 51,48% hasta 2010, aunque con TVI todos los años en torno al 8% hasta 2003, empezando a crecer menos hasta 2008 y decreciendo en 2009 y 2010 (-4,69% y -3,03% TVI) (Gráfico 26.1).

Análisis a Nivel Provincial. Presencia. Bancaja y Caja Madrid estaban presentes en todas las provincias y en el extranjero, lo que les confiere un carácter nacional, y las otras 5 cajas sólo en su origen, en Madrid y en alguna más. Estas 5 cajas concentraban el mayor nº de oficinas en origen desde 1999, aunque perdieron una pequeña parte de su representatividad a favor de las zonas nuevas. (Gráficos 26.2 y tabla 2.1 y 2.2 ANEXO 2)

C. Ávila concentraba en 1999 en Ávila el 85,71% de su red y en Madrid el 14,29%, poco a poco fue abriendo más oficinas en Madrid que en Ávila con lo que ganó cuota en la capital en detrimento del origen, y desde 2003 empezó a expandirse a Valladolid, en 2006 a Salamanca y en 2008 a Guadalajara y Toledo aunque apenas eran representativas. Madrid en 2010 concentraba ya el 29,23% y Ávila sólo el 66,92%. **C. La Rioja** también concentraba la mayor parte de oficinas en origen, La Rioja (95,24% de 105 oficinas en 1999), sin superar el 3% en el resto de sus provincias. A diferencia de C. Ávila apenas aumentó las oficinas en Madrid con lo que no hay cambios considerables en su red, salvo por las nuevas aperturas en Guadalajara, Navarra y Valladolid con 1 sólo oficina. En 2010 La Rioja se queda con el 88,98% de 118 oficinas. **C. Laietana** era una caja catalana, con domicilio social en Barcelona y presencia solo en ella, Girona y Madrid en 1999, concentrando el 87,82% en su origen y el 10,42% en Girona. Esta casi no varía su cuota de presencia en 2010 (10,94%) pero Madrid que suponía un 1,92% si lo hace (10,16%) perdiendo Barcelona 12 pp. A **C. Segovia** le pasó lo mismo con Segovia y Madrid (78,89% y 20% en 1999) perdiendo peso en origen a favor de la capital hasta 2010 (70,18% y 23,68%) y de Valladolid (de un 1,11% a un 5,26% sobre el total) sólo se expandió a Málaga con 1 oficina. **C. Insular de Canarias** es la única que no se expande a otras provincias y sólo estaba presente en Canarias, sobre todo en Las Palmas (92,97%) y en Madrid. Con los años pierde peso en Las Palmas a favor de Sta. Cruz de Tenerife, ya que esta última experimenta crecimientos interanuales mayores, quedando con un 86,67% de la red en la primera y 12,73% en la segunda en 2010.

En cuanto a **C. Madrid y Bancaja** (gráficos 26.4 a 26.10) y tenían presencia en todas las provincias españolas salvo Ceuta y Melilla, con la diferencia de que C. Madrid ya presentaba este carácter en 1999 y sin embargo Bancaja se fue expandiendo a 36 provincias nuevas entre 2000 y 2005. **C. Madrid** concentraba la mayor parte de oficinas

en su provincia de origen en 1999 (56,47%) sin embargo **Bancaja** tenía su mayor cuota (56,96%) en Valencia cuando su origen era Castellón (17,05%). Aunque **C. Madrid** siguió manteniendo en 2010 una cuota de presencia similar en su origen (50,07%) disminuyó su peso debido al aumento de oficinas de Barcelona, Sevilla, Alicante e Islas Baleares, que no superaban el 8,5% sobre el total en ningún caso. Sin embargo, **Bancaja** perdió más presencia relativa en Valencia pasando a concentrar solo el 36,26% de la red en 2010, y en Castellón (10,73), a favor de las nuevas provincias en las que nunca superó las 10 oficinas, salvo en Cádiz y Tarragona. **Ambas cajas** abrieron oficinas desde 1999 en todas las provincias. En **C. Madrid** sobre todo aumentaron las sucursales en Islas Baleares, Las Palmas, Bizkaia, Almería, Lleida, Guadalajara y Ávila, entre el 150% y 366,67%, llegando 29 sucursales, e Islas Baleares abrió 21 oficinas nuevas. En términos absolutos Madrid fue la que más aumentó con 151 oficinas nuevas, Barcelona 79 y Valencia 29. Salvo las provincias con presencia simbólica, como Lugo y Ávila que cerraron 1 oficina tras 2007, ninguna provincia redujo su volumen.

En **Bancaja** han aumentado sobre todo Málaga, Murcia, Las Palmas, Sevilla, Cádiz y Tarragona con TVA superiores al 1200%. Pero términos absolutos las que más aumentaron fueron Valencia (origen), Madrid, Barcelona y Alicante con 60, 61, 44 y 60 oficinas más (TVA entre el 100%-200%) lo que se debió al crecimiento antes de 2007 (en torno al 200% de TVA total entre 1999-2007 y 20% entre 2007-2010 tabla 1 ANEXO 2). Apenas cerró oficinas salvo en Madrid, Barcelona y Albacete con TVA entre el -2,60% y -6%. Girona, Huelva, A Coruña y Granada también decrecieron levemente desde 2007.

Estrategia: *según ello las 5 regionales han seguido una estrategia de expansión a provincias vecinas con dilución de la presencia local pero manteniendo el mayor número de oficinas en la provincia de origen y han aumentado su número en las ya presentes*

hasta 2007, reduciéndolo tras 2007 y manteniendo el de las nuevas. Salvo C. Segovia que no se ha expandido. C. Madrid siempre ha sido una entidad nacional con alta presencia ya que sólo tiene menos de 10 oficinas en 19 de las 51 en las que está presente y Bancaja siguió una estrategia de expansión hasta convertirse en nacional aunque de baja presencia, concentrando la mayor parte de oficinas en su provincia y CC.AA. de origen. Ambas han aumentado su número de oficinas en ambos subperíodos.

6.13 Ibercaja

Es una entidad con domicilio social en Zaragoza que hasta 2012 no fue objeto de fusiones y próximamente va a unirse a Liberbank. En 2010 tenía 1076 oficinas (19,65% más que las 899 de 1999). Creció antes de la crisis, sobre todo entre 2005-2007 decreciendo ya en 2010. Es una entidad nacional de baja **presencia** pues tiene oficinas en todas las provincias salvo Ceuta y Melilla y sólo supera las 10 oficinas en 12 de ellas, las de la CC.AA de origen y las vecinas de Cataluña, Navarra, Castilla y León y Valencia. Zaragoza concentra el 21,19% del total y Madrid casi tanto como ella (18,22%) superando incluso La Rioja (10,59%) a las demás provincias de Aragón (Huesca 9,39% y Teruel 8,18%) (gráfico 27.2 y 27.3 ANEXO 2). El resto apenas superan el 1,21% salvo Guadalajara, Barcelona, Lleida y Valencia. Hay cambios considerables en su distribución geográfica frente a 1999, pues aunque ha reducido poco su peso en origen (que antes suponía el 25,70%), entró en 32 provincias nuevas desde 2000 y aumentó su peso en Barcelona. En cuanto al **crecimiento** del nº de oficinas salvo las provincias de la CC.AA. de origen y Navarra todas abren sucursales entre 1999-2010, creciendo mucho más antes de 2007 pues desde el inicio de la crisis apenas hay cambios. Las provincias nuevas se mantienen con el número de oficinas original salvo Almería, Murcia, Málaga y Sevilla, con TVA del 350%, 800% y 700%, aunque en términos absolutos apenas supone pasar de

1 a 9 oficinas y las que más aumentan son Madrid (29 oficinas nuevas, 17,37% más) y Barcelona (29 nuevas, 152,63% más). (Gráfico 27.4 ANEXO 2). ***Estrategia:** es por lo tanto una entidad regional que tras seguir una estrategia de expansión entre 1999-2007 se ha convertido en nacional de baja presencia, que mantuvo su presencia local pues redujo su % sobre el total de oficinas en España en origen pero sólo en 3 oficinas desde 1999. Entre 2007-2010 siguió una estrategia de reducción de oficinas de poca relevancia pues sólo afectó a 6 provincias, manteniéndose el resto prácticamente invariables e introduciéndose en Huelva.*

6.14 Caja 3

C. Inmaculada de Aragón, C. Badajoz y C. Burgos formaron en 2011 Caja 3. Gráficos de 28.1 a 28.3 ANEXO 2. **C. Badajoz** tenía un perfil de entidad regional y concentraba la mayor parte de sus 212 oficinas en 2010 en su origen, Badajoz (67%) aunque perdió peso respecto a 1999 cuando suponía el 79,09%, y en las restantes 27 provincias no superaba las 11 oficinas con una sola con 17. Apenas varió su nº de oficinas en origen de 140 a 143, debiéndose los incrementos totales de 177 a 212 oficinas (gráfico 28.1) a la apertura de oficinas en otras provincias en que estaba presente y a la expansión a 12 nuevas, todo ello antes de 2007 ya que después salvo Badajoz, Salamanca y Sevilla que cierran 1 oficina, no varían. Madrid y Córdoba son las que más aumentaron pasando de 4 a 9 y de 1 a 4 oficinas.

Caja Burgos e Inmaculada de Aragón son entidades que en 2010 contaban con 150 y 236 oficinas (gráfico 28.1) un 4,46% menos y un 22,28% más que en 1999, respectivamente, cuando contaban con 157 y 193. Eran entidades regional con presencia en provincias vecinas tras expandirse entre 1999 y 2007 y en alguna alejada como Sevilla. Concentraban la mayor parte de sus oficinas en su provincia de origen en 2010 (78%

Burgos en C. Burgos y 74,57% en Zaragoza C. Inmaculada) y desde 1999 han perdido en torno a 10 y 6 pp a favor de las provincias nuevas y de Madrid que pasa de un 0,64% en C. Burgos a un 6% y un 0,52% en C. Inmaculada a un 2,12%. En cuanto a sus tendencias de crecimiento por provincias, en C. Burgos se registran TVA entre 1999-2010 positivas sólo en Valladolid, Madrid y La Rioja (44,44%, 800% y 50%, no superando las 10 oficinas de cambio) y negativas en origen (-16,43%, pasando de 140 a 117). Las nuevas provincias no variaron. El crecimiento se debió sobre todo al subperíodo 1999-2007. En C. Inmaculada crecieron las provincias de más oficinas y de las nuevas sólo Tarragona y Cádiz entre 1999-2010, aunque en términos absolutos la que más creció fue la de origen (21 oficinas). Las reducciones más significativas entre 2007 y 2010 tuvieron lugar en Cádiz y Guadalajara (-33,33% y -66,67%). **Estrategias:** *han seguido las 3 una estrategia de aumento de sus oficinas y de expansión a provincias vecinas entre 1999-2007 y de reducción de oficinas aunque en menor volumen entre 2007 y 2010.*

6.15 Banca Cívica.

Las entidades que formaron Caja 3 dieron lugar a **Banca Cívica junto a CAJASOL, C. General de Canarias, C. Navarra y C. Municipal de Burgos** (Gráficos 29.1 y 29.2 ANEXO 2) Estas 3 últimas contaban en 2010 con 242, 336 y 181 oficinas, un 37,50%, 104,88% y 29,29% más que en 1999, respectivamente cuando tenían 176, 164 y 140. Presentaban un perfil de entidad regional exclusivo en el caso de C. General de Canarias, ya que no se ha expandido a ninguna provincia fuera de su CC.AA. salvo Madrid y Barcelona. Las otras 2 se expandieron a 7 y 10 provincias nuevas. **Presencia:** Todas concentraban la mayor parte de sus oficinas en su provincia de origen en 2010 (80,17% en Tenerife C. General de Canarias, 54,46% en Navarra C. Navarra y 72,9% en Burgos en C.M. de Burgos) y desde 1999 cuando suponían el 90,91%, 90,85% y 92,86% en ellas, respectivamente, han perdido peso a favor de Las Palmas (C. General Canarias)

y de Madrid ; C. Navarra perdió casi la mitad de su peso en origen a favor de Madrid que de un 2,44% pasa a un 11,01%, de las provincias en las que estaba presente en 1999, y a favor de las nuevas provincias; y C. M. de Burgos, a favor de las provincias nuevas, de Madrid, y Valladolid.

En cuanto a sus **tendencias de crecimiento** por provincias, en C. General de Canarias todas aumentaron sus oficinas entre 1999-2010, aunque registraron pequeñas reducciones desde 2007, siendo Madrid y Las Palmas las que más crecen, pues pasan de 1 y 14 oficinas a 40 y 7. En C. Navarra, también ocurre lo mismo, siendo Barcelona y las 3 provincias vascas en las que entra en 2006, en las que más creció, además de Madrid, entre el 200% y 825%, con 21 oficinas nuevas en Barcelona, 33 en Madrid y 25, 19 y 12, en Bizkaia, Guipúzcoa y Ávila. Sin embargo, y aunque en variación relativa sólo supone un 22,82% más que en 1999, la provincia de origen es la que más crece, con 34 oficinas nuevas. En C. M. de Burgos todas registraron TVA positivas entre 1999-2010, salvo las nuevas provincias que no varían, excepto Zaragoza, siendo Madrid la que más crece en términos absolutos (15 oficinas). Estas nuevas provincias son de ambas Castillas y Navarra. El crecimiento se debió sobre todo al subperíodo 1999-2007, ya que tras 2007 las provincias con más oficinas son las que más varían de forma negativa con TVA's que llegan en el caso de Madrid y Valladolid incluso al -15% y -25%.

***Estrategias:** de este modo C. G. de Canarias sólo ha seguido una estrategia de aumento de oficinas hasta 2007 y de reducción después, mientras que las otras 2 han seguido además una segunda estrategia de expansión a provincias vecinas hasta 2007.*

6.16 C. Extremadura y C. Santander y Cantabria

Estas dos entidades formaron junto a CCM y Cajastur en 2011 Liberbank. **Caja Extremadura** era una entidad regional que en 2010 tenía 250 oficinas, un 14,15% más

que en 1999 cuando tenía 219 oficinas. Cáceres era su provincia de origen y en ella concentraba la mayor parte de sus oficinas (66%) (gráfico 30.1 ANEXO 2), un porcentaje inferior al de 1999 (73,97%) seguida por Badajoz (24%). La disminución en Cáceres no se debe a una reducción de oficinas, sino a un aumento mayor en el conjunto de las demás provincias y a la expansión a provincias nuevas (Barcelona, Córdoba, Sevilla y Toledo). Madrid aumentó considerablemente su importancia pasando de un 0,91% a un 4,80%. En cuanto a su crecimiento provincial ha aumentado sus oficinas en todas las provincias, tanto entre 1999-2007 como entre 2007-2010, salvo en Cáceres. Madrid fue la provincia que más aumentó su red (500%) pues pasa de sólo 2 oficinas a 12. *Ha seguido por tanto una estrategia de expansión a provincias vecinas entre 1999-2007, manteniendo la de origen la mayor cuota de presencia, y una estrategia de aumento de oficinas, sin variar apenas tras 2007.*

C. Cantabria era una entidad que contaba con 175 oficinas en 2010, 24,11% más que en 1999 cuando tenía 191. Sólo estaba presente en 9 provincias, concentrando la mayor parte de su red en origen, Cantabria (85,71%) (gráfico 30.1 ANEXO 2), el 8% en Madrid, y menos de 4 oficinas en todas las demás en las que se introdujo desde 2002, ya que en 1999 sólo estaba presente en las 2 primeras. *Siguió por tanto una estrategia de expansión a provincias vecinas de Castilla y León, País Vasco y Cataluña entre 1999 y 2007 y además según sus TVA positivas tanto antes como después de la crisis, vemos que siguió una estrategia de aumento de oficinas durante entre 1999-2010 manteniendo Cantabria como la provincia con mayor cuota de presencia aunque con menor peso frente al 98,58% de 1999.*

6.17 C. Mediterráneo

C. Mediterráneo se fundó en 1992 y tenía su domicilio social en Alicante. Fue absorbida por B. Sabadell en 2011, como hemos comentado anteriormente. En 1999 tenía 746 oficinas y aumentó un 28% hasta las 955 de 2010. Estaba presente en esa fecha en todas las provincias españolas, tras seguir desde 1999 una estrategia de expansión hasta convertirse en nacional, ya que por aquel entonces sólo tenía oficinas en 11 de ellas. Concentró durante todo el período la mayor cuota de presencia sobre el total de su red en Alicante, su origen, aunque perdió relevancia pasando de concentrar un 40,88% en 1999 a un 28,93% en 2010. Asimismo, perdió presencia en Murcia y Valencia que en todo caso superaban el 10%. Todas las demás provincias ganaron importancia en la red, aunque apenas superaban el 2%, salvo Madrid, Baleares, Barcelona y Málaga (gráficos 31.1 y 31.2 ANEXO 2). En cuanto a crecimiento por TVA (gráfico 31.3 ANEXO 2) las provincias que más aumentaron su nº de oficinas desde 1999 a 2010 fueron Las Palmas, Sevilla, Cádiz, Toledo y Zaragoza que superaron el 500% de variación ya que desde que se introdujo en ellas pasaron de contar de 1 hasta 15 oficinas. Sin embargo, en términos absolutos las que más aumentaron fueron Madrid (con 39 oficinas nuevas), Baleares (23 nuevas), Barcelona (20) y Málaga (28). Los aumentos del 100% de las nuevas provincias no son significativos pues supone pasar de 1 a 2. Las únicas provincias que decrecieron fueron Alicante (origen), Murcia y Castellón (-9,5% y -29 oficinas, -5,4% -9 oficinas y -25% -7 oficinas, respectivamente) ya que al contrario del resto, decrecieron mucho más entre 2007-2010 que crecieron antes de 2007. **Estrategia:** *por lo tanto C. Mediterráneo siguió una estrategia de expansión a provincias vecinas hasta convertirse en entidad nacional desde 2002 a 2007, y posteriormente decreció aunque no tanto como los aumentos previos totales.*

6.18 Conclusiones apartado CAJAS DE AHORROS

Tras analizar el comportamiento de la red de oficinas de cajas de ahorros anteriores podemos obtener las siguientes conclusiones que acompañamos con las tablas 1, 2.1 y 2.2 del ANEXO 2 para datos concretos y el gráfico 32 de total de cada caja.

De las 45 cajas de ahorros existentes en 2009, en 2010 quedaron 36, ya que 16 experimentaron procesos de fusión y absorción, sin tener en cuenta los acordados a finales de año. A estos efectos las fusionadas fueron: La Caixa que absorbió a Caixa D'Estalvis de Girona; C. Catalunya, C. Manresa y C. Tarragona en Catalunya Caixa; Caixanova y Caixagalicia en NCG; Cajasol que absorbió a C. S. Fernando de Guadalajara; Unicaja y que absorbió a C. P. de Jaén; C. Manlleu, C. Sabadell y C. Terrasa en Unnim y C. España de Inversiones y Caja Duero en CEISS.

A) Perfiles y representatividad sobre el total nacional de oficinas del sector.

De estas 36 entidades analizadas que concentran 23312 oficinas (total España + Extranjero), sin tener en cuenta las dos de CECA, sólo 8 son entidades nacionales, 2 con alta presencia y 6 con baja presencia, 26 son regionales y 2 locales.

En las entidades nacionales existen 2 grupos, el de alta presencia en todo el país y otro con baja presencia, es decir, que no superan las 10 oficinas/provincias en la mayoría.

Son de alta presencia La Caixa y C. Madrid, teniendo La Caixa más oficinas. Ambas eran nacionales desde antes de 1999. Cabe destacar que La Caixa es la entidad, tanto de cajas de ahorros como bancos que más oficinas presenta desde 1999 en España, con 5399, 3 de ellas en el extranjero. Su número de oficinas suponía el 32,15% del total de oficinas de cajas españolas en 2010 (España + Extranjero), peso muy similar a 1999.

Son de baja Presencia Catalunya Caixa, NCG, Bancaja, Ibercaja, C.Mediterráneo y CEISS, ordenadas de mayor a menor nº de oficinas y cuota de presencia sobre el total de cajas españolas en 2010. Esta situación se ha mantenido desde 1999, salvo en el caso de C. Mediterráneo e Ibercaja que superaban a Bancaja con 746 y 899 oficinas frente a sus 705 en 1999, a las que superó en 2004 y 2005, respectivamente. NGC y Caixa Catalunya derivan de fusiones. En NGC era CaixaGalicia la entidad con presencia nacional y Caixanova era regional; en Catalunya Caixa salvo Catalunya Caixa que era nacional en 1999 pues sólo le faltaba expandirse a las 3 provincias del País Vasco, C. Manresa y C. Tarragona eran regionales con presencia en provincias vecinas y alguna alejada que siguieron una estrategia de expansión hasta convertirse en nacionales. Las oficinas en conjunto de estas 5 entidades concentraban el 29,34% del total de oficinas de cajas de ahorros en 2010, algo menos que 1999. Suponen cada una entre el 4%-6% del total de oficinas de cajas en España.

Entidades regionales: son 26 cajas de ahorros, Unicaja, Cajasol, Unnim, C. Penedés, CCM, Cajasur, C. Granada, BBK, C. Murcia, Cajastur, C. Guipúzcoa y S. Sebastián, C. Navarra, Caja Laietana, C. Extremadura, C. General de Canarias, Sa Nostra, C. Inmaculada de Aragón, C. Badajoz, Caja Municipal de Burgos, C. Santander y Cantabria, C. Insular de Canarias, C. Burgos, C. Ávila, Caja Vital, C. La Rioja y Caja Segovia, ordenadas de mayor a menor nº de oficinas y cuota de presencia. Sin embargo, existen cambios frente a 1999, cuando C. Granada superaba en oficinas a CCM y Cajasur, hasta 2005 y 2006; C. Murcia superó a BBK hasta 2007; C. Extremadura y C. Inmaculada superaron a Cajastur hasta 2005 y 2000, y además C. Inmaculada y C. Badajoz superaron a C. General de Canarias hasta 2008 y 2005 y a Sa Nostra hasta 2010 y 2000; C. Laietana y C. Navarra que ocupaban el puesto 12 y 13 en 2010 en número de oficinas, tuvieron menos oficinas que Sa Nostra hasta 2000; C. Santander y Cantabria

tuvieron más oficinas que Caja Municipal de Burgos hasta 2006; y Caja Vital y C. La Rioja tuvieron más oficinas que C. Ávila hasta 2005. En conjunto estas 26 entidades concentraban un 38,42% de las oficinas totales de cajas existentes en 2010.

Sólo eran en 2010 entidades locales: Caja Ontiyent y Caja Pollença que apenas suponían un 0,30% sobre el total de oficinas de cajas de ahorros.

B) Estrategias seguidas por cada tipo de banco y cuotas de presencia de la provincia de origen y resto de provincias en conjunto.

Las entidades nacionales de alta presencia siempre han tenido dicho perfil. Han seguido en el caso de La Caixa una estrategia de aumento de oficinas en las provincias, entre 1999 y 2007, y de reducción entre 2007 y 2010, y C. D'Estalvis de Girona que se fusionó con ella en 2010, una estrategia de expansión a provincias vecinas entre 1999-2007 y de aumento de oficinas entre 2007 y 2009, desapareciendo en 2010. C. Madrid siguió una estrategia de aumento de oficinas tanto antes como después de 2007. Apenas pierden peso en su provincia de origen aunque aumentaron muchos más sus oficinas en el resto de provincias. Caja Madrid aumento sólo en un 16,87% sus oficinas en origen y La Caixa lo redujo (-6,90%) superando ambas en el resto TVA's de más del 50%.

Las entidades nacionales de baja presencia a fecha de 2010 provienen todas de entidades regionales. En el caso de Bancaja y C. Mediterráneo siguieron una estrategia de expansión hasta convertirse en nacionales, entre 1999 y 2007. En el caso de las nuevas entidades surgidas de fusiones, NGC, y CEISS, se formaron a partir de una entidad nacional de baja presencia que en 1999 era regional y que aportó a la nueva entidad su representación en casi toda España y una entidad regional que mantuvo ese perfil hasta la fusión. En el caso de Catalunya Caixa se formó a partir de una entidad nacional que ya lo era antes de 1999 y dos entidades regionales. Por lo tanto presentan dos tipos de

estrategias: Catalunya Caixa entre 1999 y 2007 siguió una estrategia de expansión a alguna provincia vecina que le faltaba para ser totalmente nacional, las 3 de País Vasco, y entre 2007 y 2010 redujo sus oficinas. Las demás 5 entidades, siguieron una estrategia de expansión a provincias vecinas hasta convertirse en nacionales y de apertura de oficinas entre 1999 y 2007 y una de reducción entre 2007 y 2010, salvo Bancaja que creció también tras la crisis. A nivel global del período todas presentan más sucursales. Salvo Bancaja y CEISS todas mantuvieron el mayor nº de oficinas de su red en origen, pues Bancaja pasó de concentrar más sucursales en Castellón a Valencia, y CEISS de León a Valladolid. Todas las provincias de origen redujeron su cuota de presencia levemente en torno a un 1 punto porcentual desde 1999 salvo Bancaja y Caja Mediterráneo donde la provincia de origen pasa de concentrar el 56,88% de oficinas de la red a un 36,16% y de un 40,88% a un 28,90% en 2010, respectivamente, pues crecieron en origen pero de forma más intensa fuera de sus zonas tradicionales.

Las entidades regionales a fecha de 2010, provienen en unos casos de entidades locales que se expandieron y en otros siempre han tenido dicho perfil. Tanto unas como las otras, han seguido entre 1999 y 2007 una estrategia de expansión a provincias vecinas sobre todo, y en algún caso puntual a alguna alejada, salvo C. General de Canarias, C. Segovia, C. Sabadell y C. Terrasa (que fueron 2 de las que formaron Unnim), que no se expandieron, a la vez que un aumento de las oficinas en las que ya estaban presentes,

Entre 2007-2010 todas redujeron su nº de oficinas salvo C. Extremadura, C. Santander y Cantabria, C. Ávila, C. Vital, C. Guipúzcoa y C. S. Sebastián y entre 2007 y 2009 en el caso de C. Jaén (absorbida por Unicaja), Caixanova (parte de NCG) y C. Girona (absorbida por La Caixa), que lo aumentaro. Crecieron en todas las provincias

salvo en las tradicionales en el caso de Caixanova. A nivel global del período 1999-2010 todas presentan más oficinas totales, salvo C. Burgos.

Las cajas regionales apenas diluyeron su presencia en origen en 5 o 6 pp, salvo las que procedían de cajas locales, pues debido a que concentraban en torno al 90% de sus oficinas en origen en 1999, su expansión a cualquier provincia, fuesen muchas o pocas, supone una pérdida considerable de peso local sobre el total de su red. Es el caso de C. Navarra que pasó de un 90,8% de oficinas en origen a un 54,46% en 2010, Cajastur de un 91,50% a un 60,17%, C. Guipúzcoa y S. Sebastián de un 89,19% a un 40,06% y BBK que pasó de un 83,16% a un 57,25%. Sa Nostra (C. Baleares) aunque era local y después regional pasó de un 98,85% de oficinas en origen en 1999 a un 89,87% en 2010, muy poca variación de presencia, debido una estrategia de expansión poco intensa.

Desaparecieron en 2010 C. Girona, C. Catalunya, C. Manresa y C. Tarragona, C. Galicia y Caixanova, C. S. Fernando de Guadalajara, C. Manlleu, C. Sabadell y C. Terrasa y C. España de Inversiones y Caja Duero.

De todas las entidades estudiadas sólo 3 han dejado de tener su mayor cuota de presencia en su provincia de origen: CEISS, a raíz de la fusión se queda con el domicilio social de C. España de Inversiones en León, pero no tenía su mayor número de oficinas en origen, sino en Valladolid; CCM cuya provincia de origen es Cuenca pero concentra más oficinas en Toledo, y Bancaja cuya provincia de origen es Castellón pero concentra más oficinas en Valencia. Todas las demás redujeron su presencia en la provincia de origen pero siguen manteniéndola como aquella con más oficinas desde 1999.

Entidades locales en 2010 sólo quedaban C. Pollença y C. Ontiyent con muy pocas oficinas (21 y 47). La primera no varió su cuota de presencia en origen del 100% al no expandirse; y la segunda se expandió a 1 provincia vecina abriendo 6 oficinas nuevas

en ella y 9 en origen, Valencia, con lo que aunque esta siguió concentrando el mayor nº de sucursales, perdió cierta presencia.

Cabe destacar también que en la mayoría de procesos de fusión alguna de las cajas que formaron nuevas entidades y por lo tanto desaparecieron en 2010, eran locales desde 1999 y hasta el último año de su existencia (2009) aunque algunas se expandieron a provincias de su CC.AA con 1 o 2 oficinas: las de Bankia, C. Segovia y C. Ávila, C. Girona (fusión con La Caixa), C. P. de Jaén (fusión en Unicaja) que aumentaron sus oficinas a nivel total; C. Tarragona (fusión en Catalunya Caixa) que redujo su red desde 2007, Caja S. Fernando de Guadalajara (fusión con Cajasol), y C. Manlleu (fusión en Unnim) que cerró oficinas en las zonas tradicionales. Todas ellas concentraban en 1999 entre el 80 y 90% de oficinas de su red en origen y redujeron su peso considerablemente superando los 15 pp de diferencia.

En cuanto al resto de provincias en conjunto sin contar la de origen, todas las cajas aumentaron considerablemente entre 1999-2010 su presencia en ellas, ya que tendieron a expandirse de forma intensa fuera de sus zonas tradicionales, en general con aumentos de más del 50% e incluso 100% frente a 1999 (tabla 2.2 anexo 2). Las únicas cajas que aumentaron sus oficinas en origen con TVA 1999-2010 positivas fueron las que no se fusionaron, excepto C. Vital, C. Sur, BBK, C. Granada e Ibercaja (tabla 2.1 anexo 2), aunque no tan elevadas como el resto de provincias en su conjunto, lo que a nivel relativo de cuota de presencia en origen supone variaciones en el % s/total de su red negativos.

7. Análisis en Galicia

Nos centraremos ahora, antes de exponer las conclusiones finales en comentar la situación en nuestra comunidad autónoma, que apoyaremos con las tablas 1, 2 y 3 del ANEXO 3. En el caso de los bancos analizados todos tienen presencia en Galicia, salvo

los regionales cuya provincia de origen no es autóctona, es decir, B. March y B. de Valencia. El total de oficinas bancarias en Galicia era en 1999 de 1438 oficinas, pasando a 1239 en 2007 (-13,84%) y a 1127 en 2011 (-9,04%). La entidad que más oficinas concentraba en 2011 del total en Galicia era B. Pastor (20,50%), seguido por BBVA (18,10%), B. Popular (12,95%), B. Gallego (12,16%), B. Español de Crédito (11,89%) y BSCH (9,85%). Las demás entidades, incluso la gallega B. Etchevarría, apenas llegaban a concentrar un 2,7% de las oficinas de nuestra CC.AA. Como vemos la entidad nacional autóctona y las nacionales de alta presencia son las que más oficinas gallegas concentran, seguidas de regionales autóctonas. Su presencia en Galicia es similar a la de 1999, salvo en el caso de B. Popular Español que por aquel entonces apenas contaba con el 2,64% de oficinas gallegas en su red y aumentó más de 10 pp en 12 años. Este hecho, tras la reciente fusión con B. Pastor en 2011, de la que aún no disponemos de datos, hará que en Galicia tenga un cierto sobredimensionamiento y tendrá que cerrar oficinas. Etchevarría también aumentó su presencia de 0,83% a 2,66%, pasando de 12 a 30 oficinas en Galicia y BSCH la redujo de 12,87% a un 9,85%. BSCH y Español de Crédito eran en 1999 las únicas entidades no gallegas con presencia importante, superando incluso a B. Gallego.

En cuanto a las estrategias seguidas en nuestra comunidad Bankinter, Etchevarría, Popular Español y Sabadell aumentaron su nº de oficinas, sobre todo antes de 2007, salvo Popular Español que fue después. Todas las demás, incluso las autóctonas, redujeron su red en nuestra comunidad. En cuanto a la representatividad de cada provincia gallega, en todas las entidades A Coruña y Pontevedra son las provincias que más oficinas tienen, y Lugo y Ourense las que menos, manteniendo dicha distribución durante 1999-2011, debido a que son ciudades con más actividad económica.

En cuanto al peso que Galicia representa sobre la red de sucursales de cada entidad, B. Etchevarría y B. Gallego concentran en ella más del 75% de sus oficinas y

B. Pastor pese a ser la entidad que tenía más oficinas del total en Galicia, éstas suponían en su red sólo un 41,03%. Todas las entidades han perdido cuota de presencia en Galicia, pero sobre todo B. Pastor que estaba presente en más provincias de fuera de la comunidad que los otros dos bancos. Aun así mantuvo el núcleo de su red en origen. En las demás entidades Galicia no llega ni a suponer el 1% sobre el total de su red, salvo en el caso de BBVA, Español de Crédito y Popular Español que concentraban el 6,75%, 8,22% y 7,77% de su red en ella en 2011, porcentajes algo mayores que en 1999 (que se acrecentaron antes de 2007) y casi el doble en el caso de Popular Español (pues Galicia sólo suponía el 3,35% de su red en 1999 acrecentándose a partir de 2007).

En el caso de las cajas de ahorros, sólo tienen presencia en Galicia 9 de ellas, 7 nacionales y 2 regionales. Ninguna de las locales, ni de las 24 cajas regionales, salvo NCG, y antes de la fusión CaixaGalicia y Caixanova, abrieron oficinas en esta zona. El total de oficinas de cajas en Galicia era en 1999 de 1032 oficinas, en 2009 1181 y en 2010 de 1165 (12,89% más desde 1999). CaixaGalicia y Caixanova concentraban en 2009 el 38,11% y el 33,48% de las oficinas totales gallegas en dicho año, con pocos puntos porcentuales menos que en 1999. En 2010, ya fusionadas, NGC concentraba el 71,33% del total de oficinas de cajas en Galicia. Entre 1999-2009 CaixaGalicia siguió una estrategia de aumento de oficinas, salvo en A Coruña. Debido a su expansión a otras provincias y su mayor crecimiento fueran del origen, perdió presencia en Galicia frente al resto de su red, pasando de concentrar el 74,57% de sus oficinas en 1999 en nuestra CC.AA. a sólo el 54,75% en 2009. Caixanova siguió una estrategia de reducción de oficinas salvo en A Coruña, y pasó de concentrar en Galicia el 98,91% de su red en 1999 a un 70,91% en 2009, por el mismo motivo que CaixaGalicia, siendo Pontevedra y Lugo las provincias con más cierres. El resto de cajas españolas presentes en Galicia en

2010, son casi todas entidades nacionales (La Caixa, Catalunya Caixa, CEISS, C. Madrid e Ibercaja), alguna regional del norte (C. Guipúzcoa y S. Sebastián y Cajastur), y curiosamente C. Mediterráneo, que en 1999 no tenía presencia en Galicia, pero en su estrategia de expansión hasta convertirse en entidad nacional empezó a abrir oficinas aquí en 2005 y 2006. Ibercaja, Bancaja, C. Guipúzcoa y S. Sebastián, tampoco tenían presencia en Galicia en 1999, ya que se introdujeron entre 2001 y 2007, pero concentran sólo cada una entre el 0,5% y el 1,2% del total de oficinas en Galicia en 2010 y dicho mercado supone una ínfima cuota de presencia en su red. Además de las autóctonas, las únicas cajas con presencia destacable son La Caixa con un 16,91% de oficinas en Galicia en 2010 (197 de las 1181), casi el doble de 1999, y C. Madrid con un 3,95% % similar a 1999, aunque a nivel interno, suponen una parte poco importante de su red.

Vemos por tanto, que tanto en el caso de los bancos como de las cajas, todas las entidades tienen presencia en Galicia, salvo las regionales y locales no autóctonas o de territorios vecinos, como Asturias o País Vasco. Al contrastar la presencia de unas y otras, vemos que las que más cuota de mercado presentan son las autóctonas, ya que en relación con el resto son las que más oficinas concentran de las existentes en Galicia. Las únicas entidades con presencia considerable, además de las propias de la comunidad, aunque menor que ellas, son dentro de las nacionales sólo aquellas con redes más grandes o de alta presencia en el país (La Caixa, C. Madrid, BBVA, Español de Crédito, Popular Español y BSCH), siendo A Coruña y Pontevedra, las provincias que más oficinas concentran de las 4 gallegas. De las Cajas de ahorros todas salvo Bancaja y NCG, aumentaron sus oficinas en Galicia ya sea sólo por una estrategia de crecimiento general o a su expansión a esta zona, a diferencia de los bancos que redujeron sus oficinas, salvo Bankinter, B. Popular Español, Sabadell y B. Echevarría,

lo que concuerda con la tendencia nacional de dichas entidades de depósito y como veremos con las tendencias de ambos sectores.

8. CONCLUSIONES FINALES: bancos vs. cajas e Índice HH.

Una vez analizadas las estrategias territoriales seguidas por las entidades de depósito estudiadas y la evolución de su red de oficinas para el período 1999-2011, pueden obtenerse las siguientes conclusiones:

1) Existen diferencias a nivel general entre la evolución del nº total de oficinas de bancos y cajas de ahorros, de modo que en el primer caso se han cerrado entre 1999-2011 en el conjunto del sector 2708 oficinas, una disminución del 16,10%, mientras que en el sector de las cajas de ahorros se han abierto 2376 oficinas nuevas, un aumento del 12,95% frente a 1999. En el caso de los bancos decrecieron en torno al 8% tanto entre 1999-2007 como entre 2007-2011, pero en el caso de las cajas de ahorros su aumento se debió a las intensas estrategias de expansión llevadas a cabo entre 1999-2007 con una variación acumulada para dicho subperíodo del 34,26%, que pese a la reducción de oficinas del subperíodo 2007-2011 del 15,87%, los cierres no alcanzaron las aperturas de años anteriores. Se deduce por tanto una tendencia a crecer en las cajas a nivel global y una tendencia a reducir su red en el caso de los bancos (tablas nº 1 ANEXO 1 y 2).

2) La reducción del total de oficinas de bancos se debe en gran parte a los procesos de fusiones de finales de los años 90 y a las estrategias de reducción de oficinas seguidas por los grandes bancos españoles, las entidades nacionales BSCH, BBVA y B. Español de Crédito, para gestionar su sobredimensionamiento tras dichas fusiones, que entre las 3 cerraron 1873 oficinas. Las cajas, por el contrario, deben su aumento a su intento de pasar de su tradicional carácter regional a considerarse nacionales, pero sin diluir su presencia local, siguiendo para ello estrategias de expansión a otras provincias.

3) Las cajas de ahorro han tendido a expandirse mucho más fuera de sus territorios de origen que los bancos, experimentando estrategias de expansión tanto a provincias vecinas como alejadas en casi todas las cajas de ahorros. Pero sin embargo, han crecido de forma similar también origen, a diferencia de los bancos que aunque crecen menos fuera de sus zonas tradicionales que las cajas, lo hacen de una forma mucho menos equitativa en relación a su crecimiento local, es decir, crecen mucho más fuera de su provincia de origen que en ella. Cabe destacar la gran heterogeneidad existente dentro de cada sector, existiendo entidades con presencia prácticamente nacional, y otras que o no han abierto oficinas fuera de sus provincias de origen, o lo han hecho de forma simbólica.

4) En cuanto a las estrategias seguidas y la cuota de oficinas sobre el total de la red de cada entidad en origen, comentaremos las principales conclusiones por grupos de entidades en función de su perfil (tablas nº 2.1 y 2.2 ANEXOS 1 y 2).

4.1) Las entidades nacionales de alta presencia han tenido siempre ese carácter, tanto en el caso de bancos como cajas de ahorros. Pese a que después del inicio de la crisis ambos sectores han seguido estrategias de reducción de oficinas, antes de 2007 los bancos con este perfil ya seguían en general dicha estrategia pero las cajas de ahorros siguieron una estrategia de aumento, disminuyendo a nivel global del período de estudio el total de oficinas en el primer caso y aumentando en el segundo. Ambas mantuvieron su mayor cuota de presencia en origen, sin dilución de la presencia local en el caso de los bancos y con una leve reducción en las cajas, de apenas entre 6 y 8 pp respecto a 1999.

4.2.) Las entidades nacionales de baja presencia no habían tenido siempre dicho perfil, salvo Bankinter y Deutsche Bank S.A.E. en el caso de los bancos y Catalunya Caixa (gracias a la parte formada por C. Catalunya), sino que eran regionales.

4.3.) Las entidades regionales son las que más cambios han sufrido desde 1999, ya que algunas han pasado a convertirse en nacionales de baja presencia como B. Sabadell y B. Pastor en el caso de los bancos, y Bancaja, C. Mediterráneo, NCG (por la parte formada por CaixaGalicia) y CEISS (por la parte formada por C. España de Inversiones) en el caso de las cajas. Aunque en ambos sectores, dichas entidades han mantenido su provincia de origen como la que más oficinas sobre el total de la red de la entidad concentra, contrasta la gran dilución de presencia local o en origen de los bancos, a diferencia de las cajas de ahorro. Éstas, aunque se han expandido mucho más fuera de su zona tradicional, también han crecido de forma similar en origen y por lo tanto mantenido su distribución geográfica en cuotas de presencia similares a las de 1999.

Otras entidades regionales, sin embargo, aunque no han llegado a ser nacionales se han expandido a un elevado nº de provincias nuevas, que al igual que en las que pasaron a ser nacionales, destaca la contraposición de estrategias de expansión a provincias vecinas de las cajas y de los bancos, ya que en las primeras apenas pierden presencia local en su provincia de origen y en los bancos, aunque mantienen en origen el mayor nº de oficinas, en términos relativos pierden representatividad sobre el total en España de su entidad, por los mismos motivos comentados en el párrafo anterior. Ya que los bancos descuidaron su crecimiento en origen a favor del crecimiento fuera de las zonas tradicionales.

4.4) En cuanto a las entidades locales en el caso de los bancos no suele ser un perfil extendido, ya que las únicas que podríamos considerar como tales por tener muy pocas oficinas, generalmente 1, y en la capital de España como presencia simbólica, son filiales de grandes bancos dedicadas áreas de negocio como la banca privada, bancos online de grupos bancarios y bancos con presencia sólo en origen, como hemos comentado. En cambio en el caso de las cajas de ahorros muchas entidades eran locales en sus inicios y aún en 1999, pero en 2009 apenas sobrevivieron 7 y en 2010, tras los

procesos de fusiones, únicamente quedaron 2 de ellas, C. Pollença y C. Ontiyent. Estas entidades locales por lo general siguieron estrategias de expansión a alguna provincia vecina pero de intensidad muy débil y aumentaron su red hasta 2007, reduciendo su presencia local de forma importante en términos relativos pero manteniendo a su origen como la provincia que más oficinas concentra de su red. Salvo casos como Pollença y C. Manlleu que no se expandieron a ninguna provincia.

5) El sector bancario en el último año disponible tenía por lo tanto un carácter nacional, ya que casi todas sus oficinas pertenecían a los grandes bancos o bancos nacionales, en concreto el 84,11% de las mismas. En cambio, aunque las cajas de ahorros con carácter nacional concentran en conjunto el 60% de oficinas totales del sector y las regionales y locales sólo el 40%, y por ello se podría pensar que es un sector de entidades con carácter también nacional, no es del todo cierto. Esto se debe tanto al cambio de 5 entidades regionales a un perfil nacional de baja presencia después de seguir estrategias de expansión entre 1999-2007, como a los procesos de fusiones que unen las pocas entidades nacionales que había hasta 2009 con otras regionales creando entidades nuevas de carácter nacional, pero sin embargo el sector de cajas siempre ha estado dominado por entidades regionales y locales que en 1999 suponían el 62% de oficinas totales del sector, cuando sólo La Caixa, C. Madrid y Caixa Catalunya estaban presentes fuera de su CC.AA., pero fueron poco a poco perdiendo representatividad a favor de las nacionales, sin llegar a alcanzar el nivel de los bancos.

6) Análisis Herfindahl-Hirschman: La tabla 4 del ANEXO 3 muestra los resultados obtenidos para el índice HH que confirman una notoria diferencia entre el grado de desterritorialización de los bancos y de las cajas de ahorros, siendo mucho más elevado dicho grado en los primeros con valores más próximos a 0, de modo que el sector

de las cajas pese a crecer fuera de su territorio tradicional ha crecido también en origen, y más que los bancos que se centraron en mayor medida en sus zonas de expansión.

En el caso de las cajas de ahorros, una entidad de las 36 existentes a 31 de diciembre de 2010, no había abierto oficinas fuera de su provincia de origen (índice igual a 1) y en el caso de los bancos, todos lo han hecho. 15 cajas de ahorros superan el valor 0,5, de modo que proporcionalmente tienen más presencia en origen que fuera y en el caso de los bancos ninguno de ellos supera el 0,352. A nivel general, vemos que son las entidades regionales y locales, aquellas que menos desterritorialización presentan, superando el 0,30 en el caso de las cajas todas ellas menos CajaSur y CCM, y el 0,15 en el caso de los bancos. Se aprecia cómo las mayores entidades, consecuencia alguna de procesos de fusión, son las que tienen menores valores en este índice, derivados de su presencia prácticamente nacional. Los bancos nacionales apenas superan el 0,10 cuando en el caso de las cajas todas las entidades de cualquier perfil superan dicho valor.

Pese a las diferencias, si se compara el valor del índice HH de 2010 para cajas y 2011 para bancos, con el de 1999, y teniendo en cuenta que las TVA positivas suponen una reducción del grado de extraterritorialización de la entidad y las negativas un aumento, ya que todas las cajas de ahorros presentan TVA negativas en el índice HH, indica que aumentaron su grado de expansión fuera de su origen. Tal como vimos al comentar que se habían expandido a provincias vecinas, pasando de tener valores de HH las entidades regionales entre el 0,6 -0,8 y las locales más de 0,9 a tener entre 0,3 y 0,6, respectivamente. La única caja de ahorros española que ni tuvo un aumento ni un descenso de extraterritorialización desde 1999 es C. Pollença con una TVA igual a 0. En el caso de los bancos sólo las entidades nacionales de alta presencia, salvo Banco Popular Español disminuyeron su grado de desterritorialización (al presentar TVA

positivas) pues ya se habían expandido antes de 1999. Las regionales fueron las que más cambios experimentaron pasando de valores de HH entre 0,6 y 0,8 a en torno al 0,6. Los cambios en ambos sectores se produjeron antes de 2007, pues entre dicho año y 2010/2011 apenas hay variaciones significativas.

Obviamente, la reestructuración que se está llevando a cabo afectará a la diversificación geográfica y a la extensión de las actividades, incrementando la concentración del sector y provocando, por tanto, una reducción en el índice.

Podemos concluir por lo tanto que el total de oficinas de bancos y cajas de ahorros españolas ha experimentado una evolución contrapuesta desde 1999 pues las primeras redujeron su volumen y las segundas lo aumentaron. Sin embargo, la crisis afectó a ambos sectores, cerrando oficinas desde 2007, en general, acrecentando las tendencias a reducir su red en las entidades bancarias y compensando una pequeña parte de los aumentos del subperíodo anterior en las cajas. Se debió por un lado a la disminución de la demanda de crédito por la explosión de la burbuja inmobiliaria, un menor crecimiento económico y la conciencia de que las redes de sucursales estaban sobredimensionadas por las fuertes estrategias de expansión tras la liberalización geográfica. Por otro lado, aunque los bancos también se expandieron fuera de su provincia de origen, la pérdida de peso de esta s/total de oficinas de la entidad fue mayor que en el caso de las cajas, pues estas también se expandieron fuera de origen, pero crecieron a ritmos similares tanto en las zonas no tradicionales como en él. Desde 2010, aunque no contamos con datos cuantitativos vemos que el sector de cajas ha seguido reduciendo su red de oficinas y llevando a cabo procesos de fusión que han conseguido que de las 36 entidades que había en 2010 sólo quedasen 16, y que además han ido cambiando su carácter de caja de ahorros a bancos, por lo que de cara a futuros estudios el análisis de las nuevas redes de oficinas será de gran interés, debido a la profunda reconversión del sector en los últimos años.

9. Bibliografía.

- J. Delgado, J. Saurina y R. Townsend (2008) “Estrategias de expansión de las entidades de depósito españolas. Una primera aproximación descriptiva”. Estabilidad Financiera, Núm. 15, Banco de España.
- L. Fuentelsaz, J. Gómez y Y. Polo (2004), “La expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros. Una perspectiva estratégica”. Perspectivas del Sistema Financiero, nº 80.
- Calvo Bernardino, I. Martín de Vidales (2010) “La expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros españolas: un análisis desde la perspectiva provincial”. Boletín ICE.
- Bernard Morcate (2009), “Comportamiento Estratégico de la Banca al por menor en España”. Estudios de la Fundación, Serie Tesis. Fundación de las Cajas de Ahorros.
- A. Bergés (2003). “Bancos y cajas: estrategias divergentes”. Análisis, nº 112, pp. 5-20.
- I. Carrasco (2005). “La ética como eficiencia: la responsabilidad social en las cooperativas de crédito españolas”. CIRIEC-España, nº 53, pp. 351-367.
- M.Gutiérrez, R. Palomo y M. Romero (2012). “La expansión territorial como factor motivador de la reestructuración del sistema financiero español: el caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito”. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos.
- R. Chaves y F. Soler (2004) “El gobierno de las cooperativas de crédito en España”. Valencia: CIRIEC-España.
- R. Palomo y J.R. Sanchís (2008). “Un análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégica”. Estudios de Economía Aplicada, nº 26 (1), pp. 89-132.
- R. Palomo y M. González (2004) “Un contraste de la divergencia en el modelo de negocio de las entidades financieras de economía social: cajas de ahorros y cooperativas de crédito”. REVESCO Revista de estudios cooperativos, nº 83, pp. 85-114.
- R. Sanchís, J. Herrera y J.F. Soriano (2000). “Un estudio sobre la estructura organizativa y de RR.HH. de las cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana”. Revista CIRIEC-España, nº 36, pp. 147-178.
- Consultora Tatum (2008). “Estrategias de Expansión de Entidades Financieras”.
- Anuarios estadísticos AEB, CECA Y UNACC.

ANEXO 1 BANCOS

Tabla 1: Oficinas totales (España + Extranjero) de cada Banco, TVI, TVA, Var. Absolutas y Total Nacional.

Entidad/año															TVA % y Var. Absoluta (debajo)		
	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011	1999-2007	2007-2011	1999-2011
BANKINTER	261	275	276	283	285	286	309	319	332	360	372	370	368	367	30,91%	1,94%	33,45%
TVI BANKINTER		5,36%	0,36%	2,54%	0,71%	0,35%	8,04%	3,24%	4,08%	8,43%	3,33%	-0,54%	-0,54%	-0,27%	85	7	92
VALENCIA	233	238	247	255	342	346	355	373	401	439	451	437	436	427	84,45%	-2,73%	79,41%
TVI VALENCIA		2,15%	3,78%	3,24%	34,12%	1,17%	2,60%	5,07%	7,51%	9,48%	2,73%	-3,10%	-0,23%	-2,06%	201	-12	189
BBVA	2217	3648	3830	3590	3347	3322	3322	3486	3492	3458	3325	3070	3038	3032	-5,21%	-12,32%	-16,89%
TVI BBVA		64,55%	4,99%	-6,27%	-6,77%	-0,75%	0,00%	4,94%	0,17%	-0,97%	-3,85%	-7,67%	-1,04%	-0,20%	-190	-426	-616
CITIBANK	83	82	77	76	75	58	56	58	60	60	60	60	57	46	-26,83%	-23,33%	-43,90%
TVI CITIBANK		-1,20%	-6,10%	-1,30%	-1,32%	-22,67%	-3,45%	3,57%	3,45%	0,00%	0,00%	0,00%	-5,00%	-19,30%	-22	-14	-36
ESPAÑOL DE CRÉDITO	2198	1993	1933	1669	1509	1510	1563	1592	1729	1840	1822	1688	1677	1631	-7,68%	-11,36%	-18,16%
TVI ESPAÑOL DE CRÉDITO		-9,33%	-3,01%	-13,66%	-9,59%	0,07%	3,51%	1,86%	8,61%	6,42%	-0,98%	-7,35%	-0,65%	-2,74%	-153	-209	-362
DEUTSCHE BANK	282	292	294	295	268	255	255	255	262	264	260	250	250	252	-9,59%	-4,55%	-13,70%
TVI DEUTSCHE BANK		3,55%	0,68%	0,34%	-9,15%	-4,85%	0,00%	0,00%	2,75%	0,76%	-1,52%	-3,85%	0,00%	0,80%	-28	-12	-40
ETCHEVARRÍA	11	12	13	13	13	19	23	27	26	34	36	34	35	36	183,33%	5,88%	200,00%
TVI ETCHEVARRÍA		9,09%	8,33%	0,00%	0,00%	46,15%	21,05%	17,39%	-3,70%	30,77%	5,88%	-5,56%	2,94%	2,86%	22	2	24
GALLEGO	162	162	154	152	150	155	163	163	174	196	204	203	196	183	20,99%	-6,63%	12,96%
TVI GALLEGO		0,00%	-4,94%	-1,30%	-1,32%	3,33%	5,16%	0,00%	6,75%	12,64%	4,08%	-0,49%	-3,45%	-6,63%	34	-13	21
MARCH	152	164	182	191	197	211	230	250	278	298	288	279	262	242	81,71%	-18,79%	47,56%
TVI MARCH		7,89%	10,98%	4,95%	3,14%	7,11%	9,00%	8,70%	11,20%	7,19%	-3,36%	-3,13%	-6,09%	-7,63%	134	-56	78
PASTOR	437	439	441	453	452	507	546	558	594	644	652	600	594	564	46,70%	-12,42%	28,47%
TVI PASTOR		0,46%	0,46%	2,72%	-0,22%	12,17%	7,69%	2,20%	6,45%	8,42%	1,24%	-7,98%	-1,00%	-5,05%	205	-80	125
POPULAR ESPAÑOL	1108	1134	1193	1254	1259	1246	1271	1298	1319	1328	1899	2090	1886	1879	17,11%	41,49%	65,70%
TVI POPULAR ESPAÑOL		2,35%	5,20%	5,11%	0,40%	-1,03%	2,01%	2,12%	1,62%	0,68%	43,00%	10,06%	-9,76%	-0,37%	194	551	745
SABADELL	454	466	497	586	872	863	1090	1100	1173	1230	1228	1180	1173	1218	163,95%	-0,98%	161,37%
TVI SABADELL		2,64%	6,65%	17,91%	48,81%	-1,03%	26,30%	0,92%	6,64%	4,86%	-0,16%	-3,91%	-0,59%	3,84%	764	-12	752
SANTANDER	1556	3822	3542	2950	2598	2642	2670	2754	2939	2893	2941	2945	2942	2927	-24,31%	1,18%	-23,42%
TVI BSCH		145,63%	-7,33%	-16,71%	-11,93%	1,69%	1,06%	3,15%	6,72%	-1,57%	1,66%	0,14%	-0,10%	-0,51%	-929	34	-895
Total Oficinas	17462	16820	15903	14791	14072	14093	14189	14531	15088	15391	15441	14690	14531	14112	-8,50%	-8,31%	-16,10%

GRÁFICO 1.2.

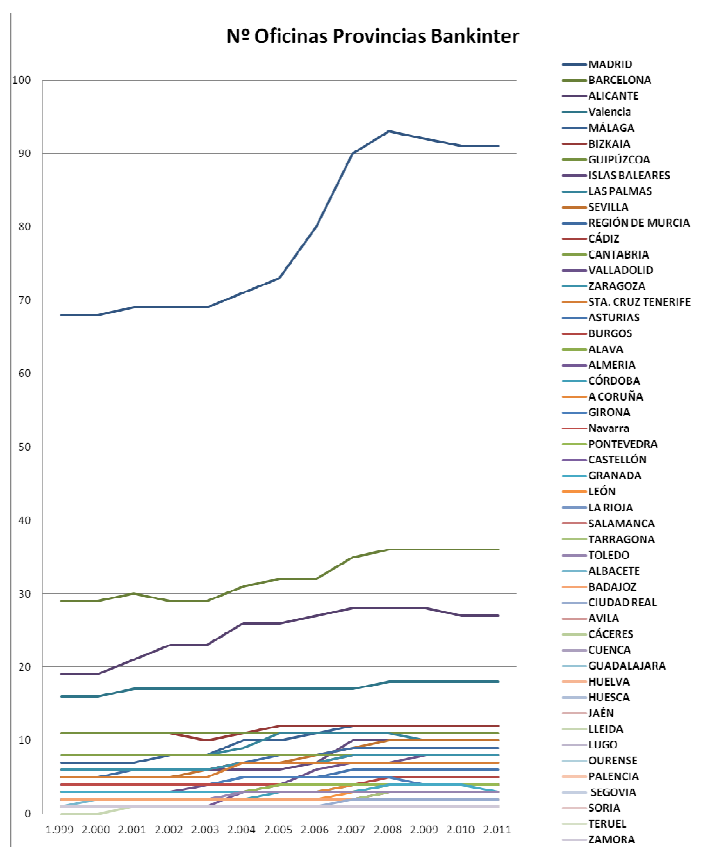


GRÁFICO 1.3.

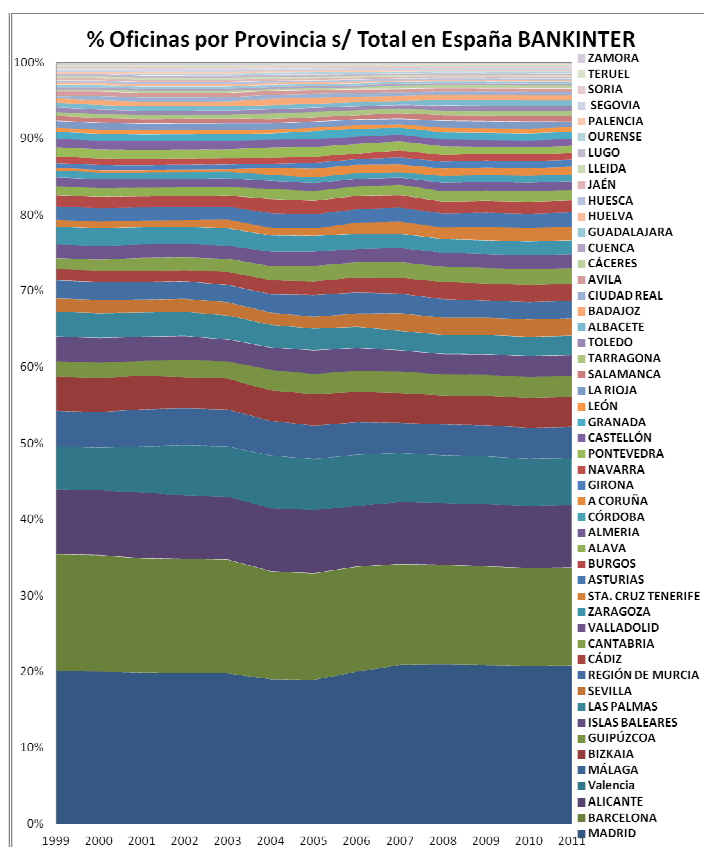


GRÁFICO 2.2

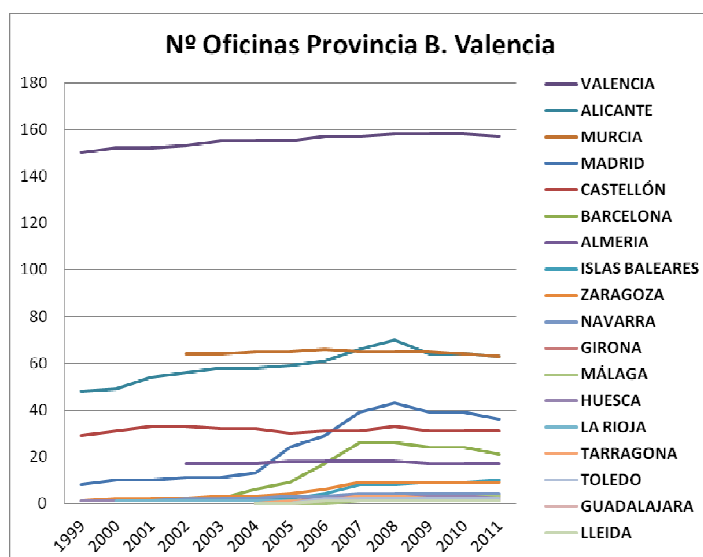


GRÁFICO 2.3

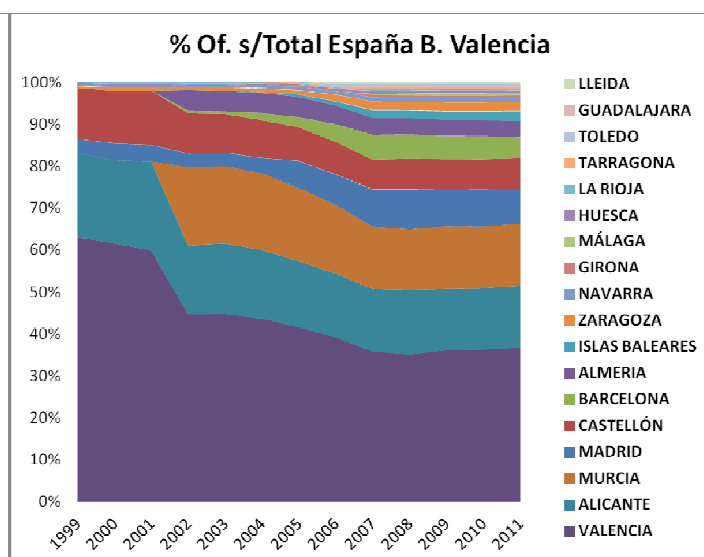


GRÁFICO 2.4

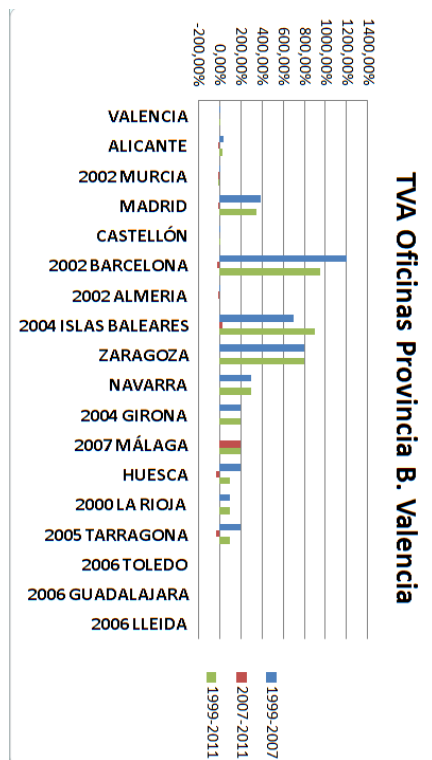


GRÁFICO 3.2

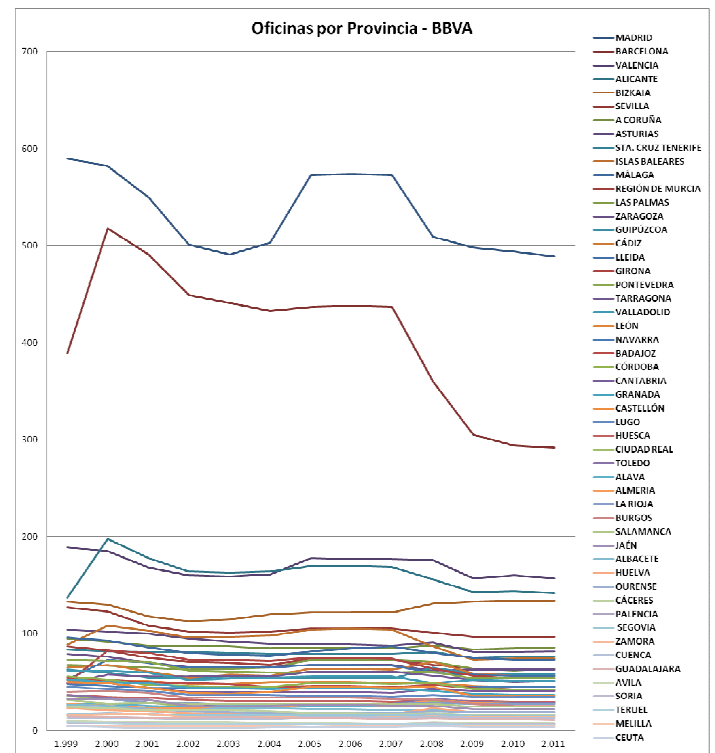


GRÁFICO 3.3

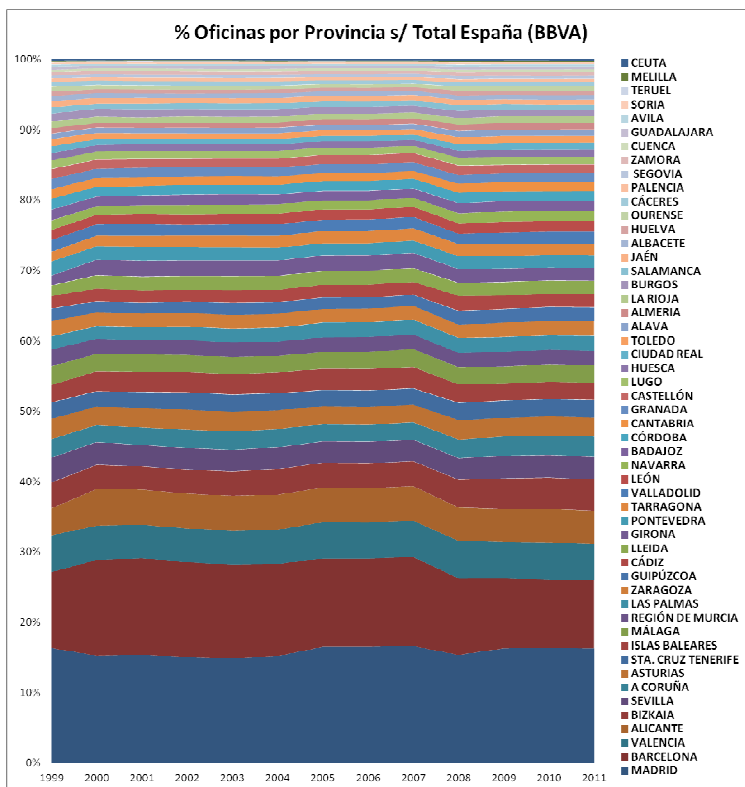


GRÁFICO 4.2

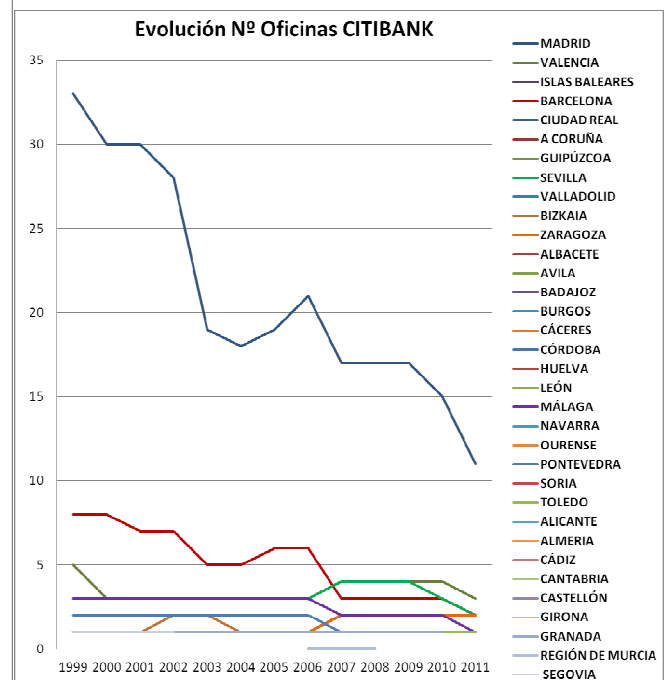


GRÁFICO 1.4

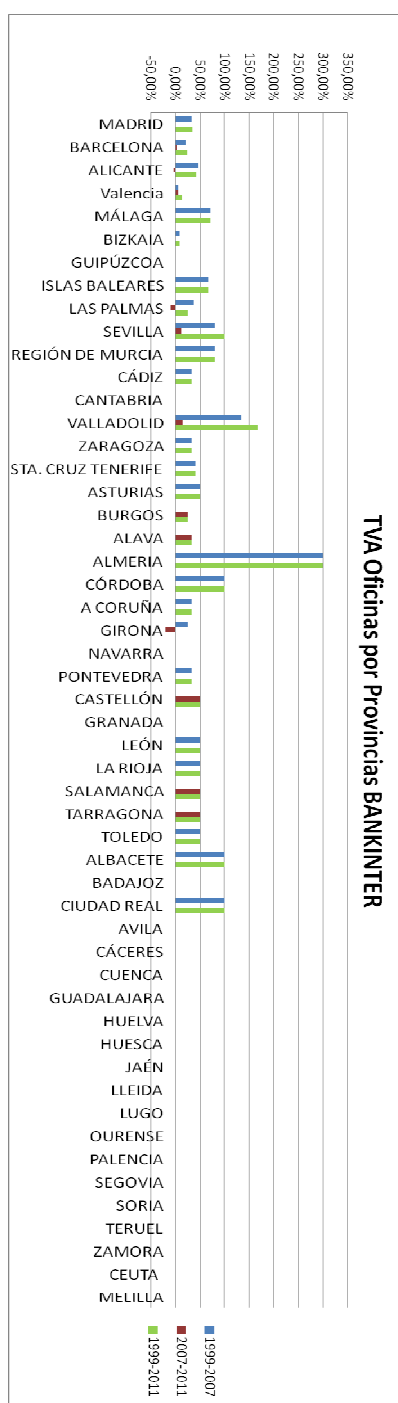


GRÁFICO 3.4

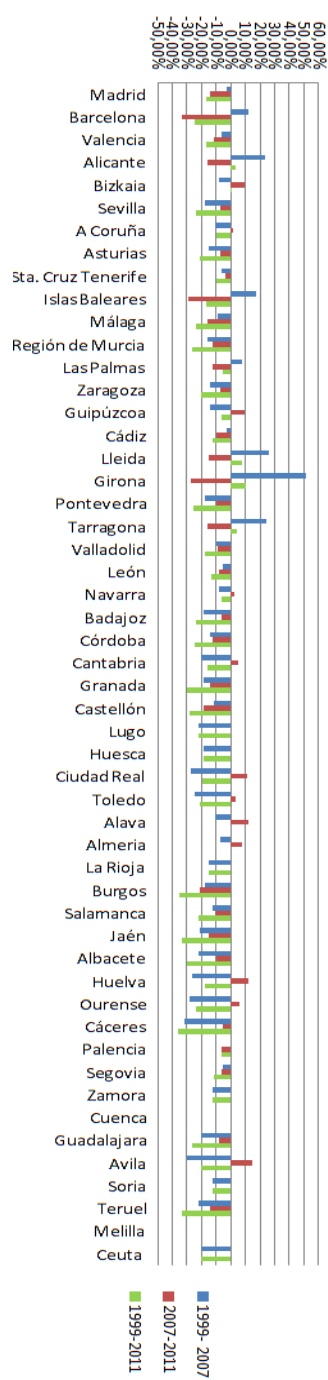


GRÁFICO 4.4

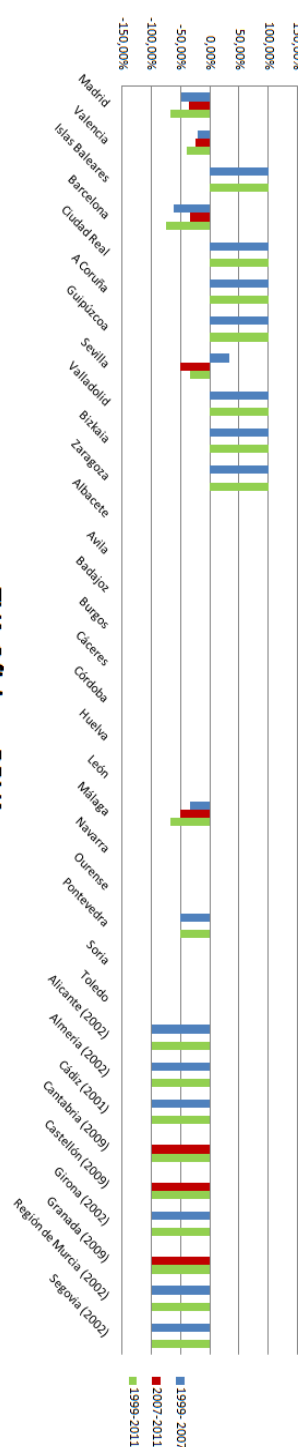


GRÁFICO 5.6

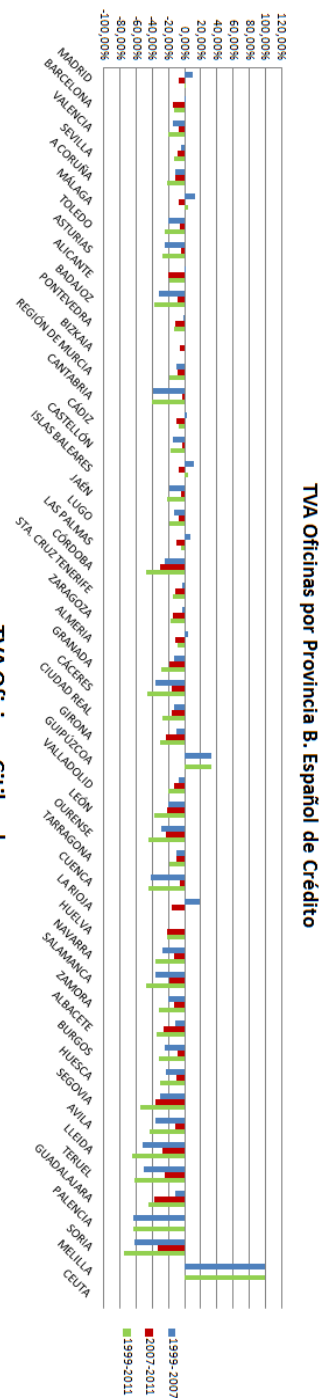


GRÁFICO 4.3

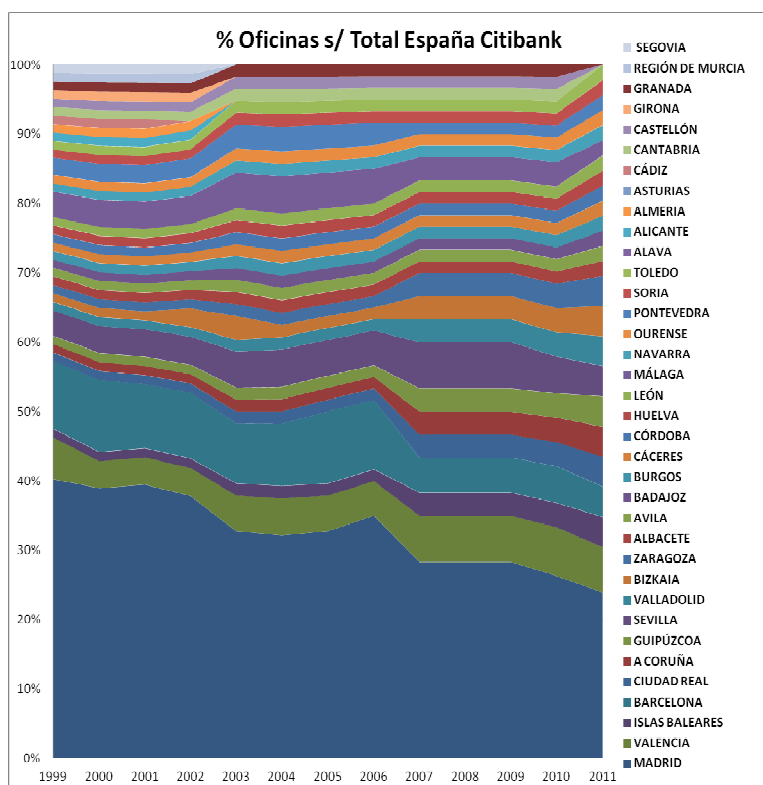


GRÁFICO 5.2

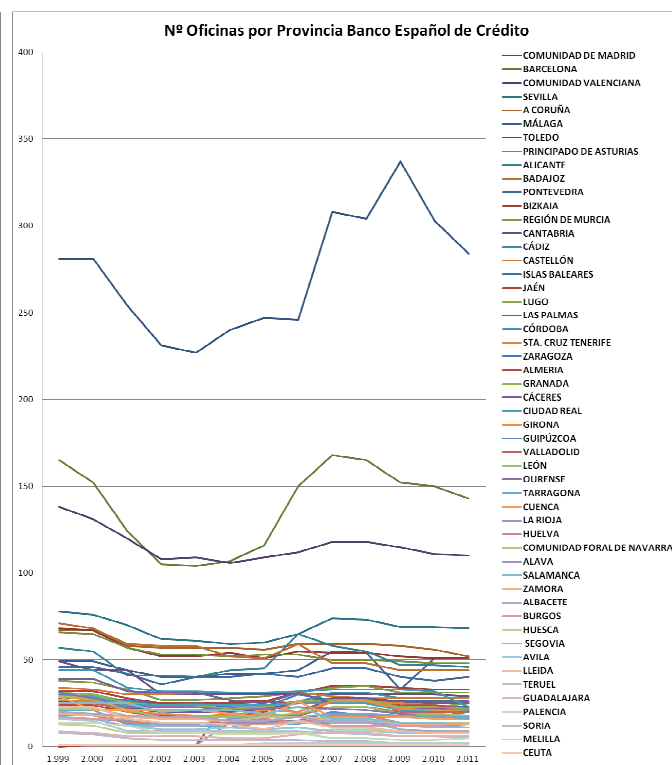


GRÁFICO 5.3

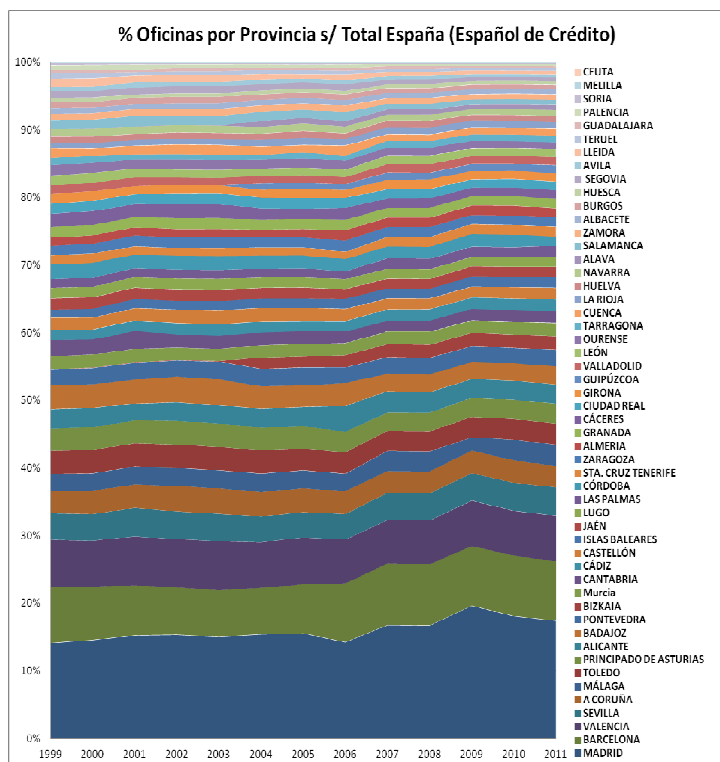


GRÁFICO 5.4

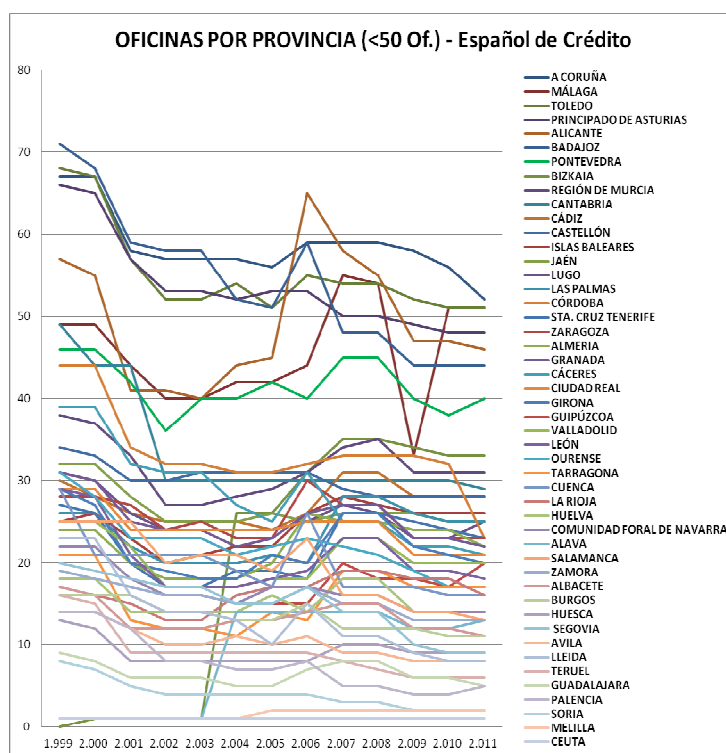


GRÁFICO 6.2

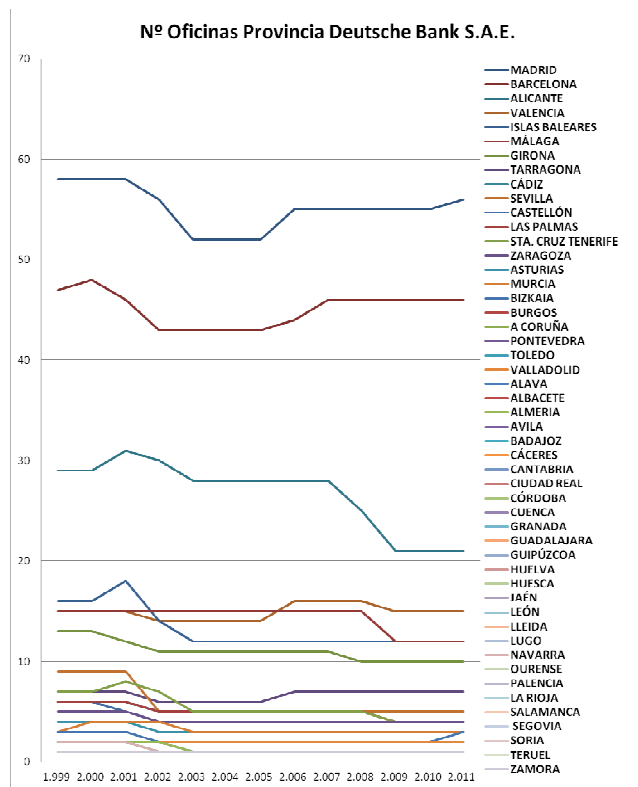


GRÁFICO 6.3

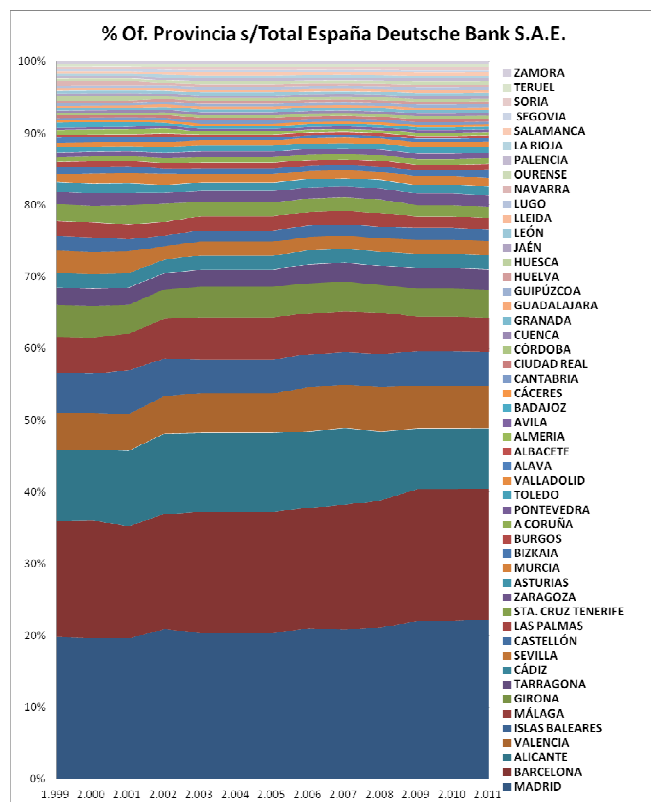


GRÁFICO 6.4

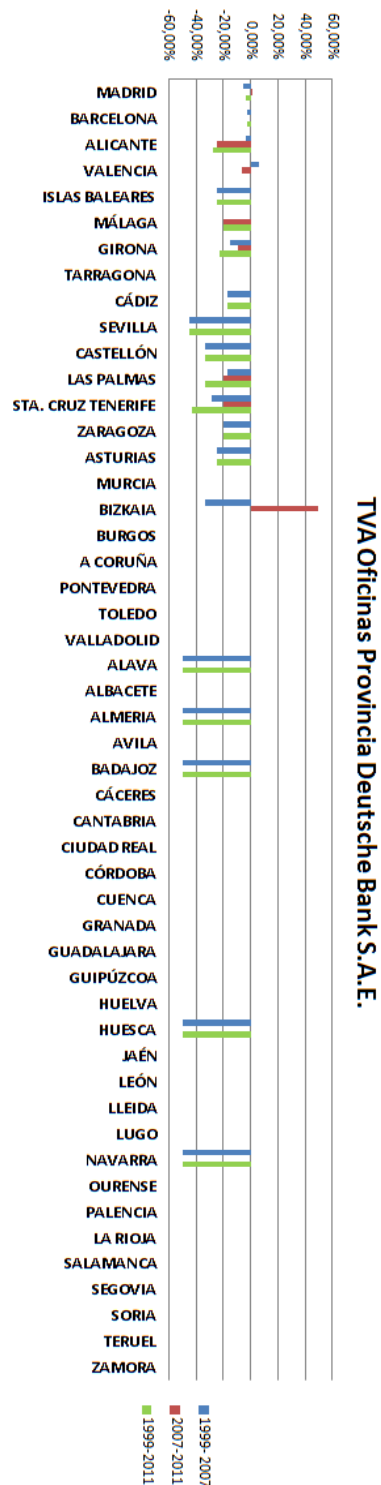


GRÁFICO 8.2

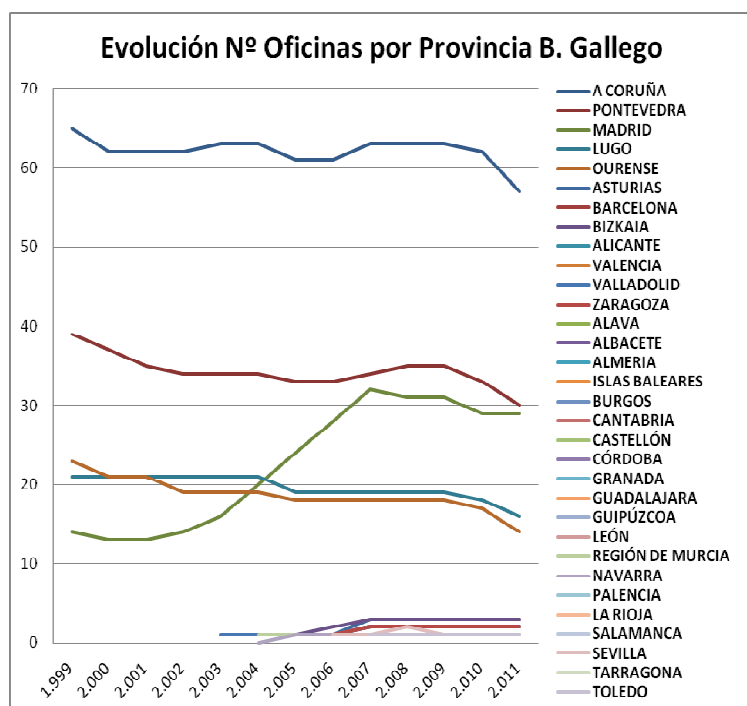


GRÁFICO 8.3

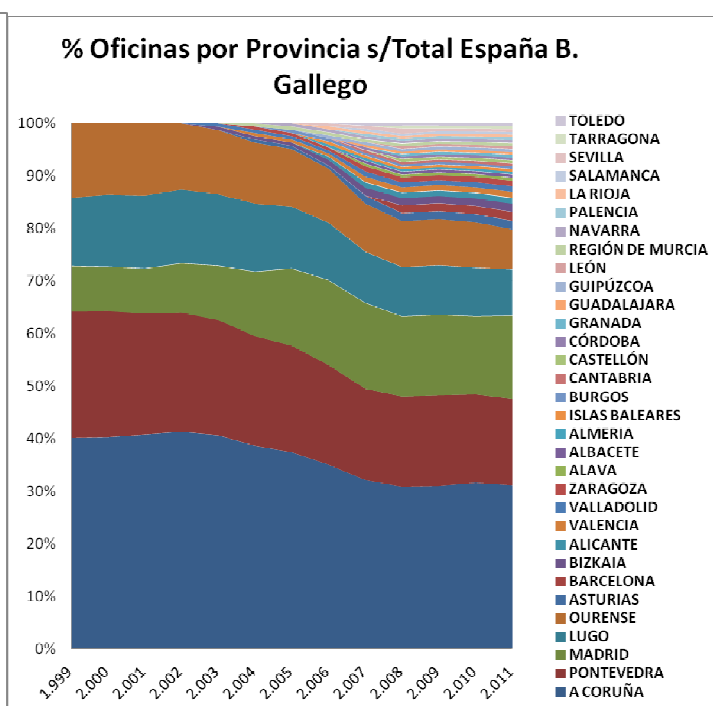


GRÁFICO 8.5

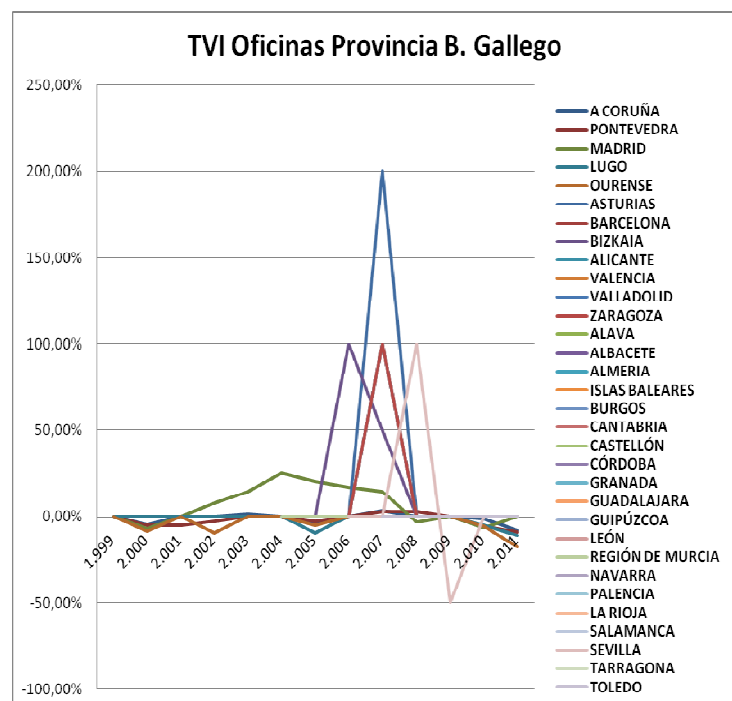


GRÁFICO 9.5

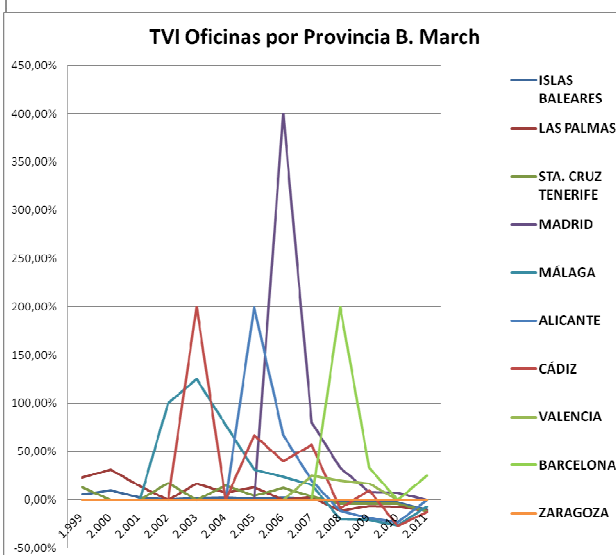


GRÁFICO 8.4

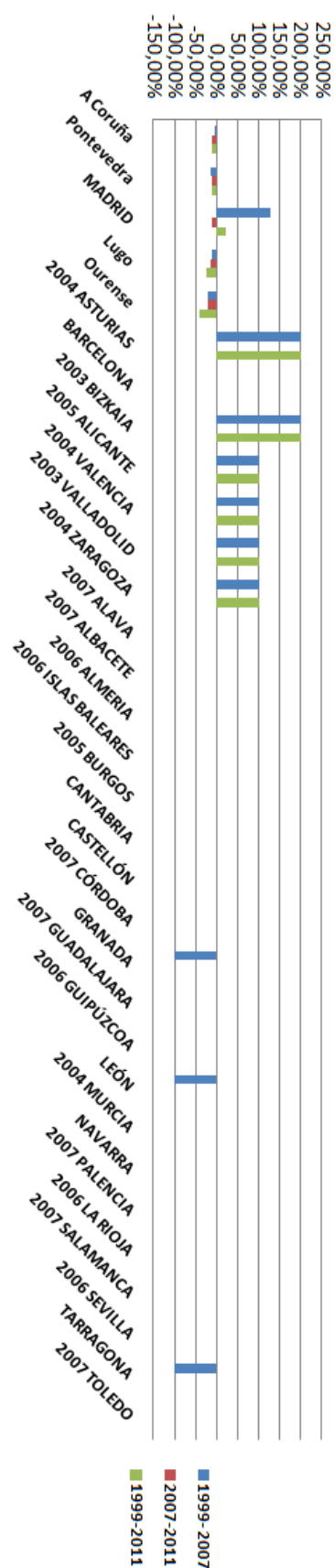


GRÁFICO 10.4

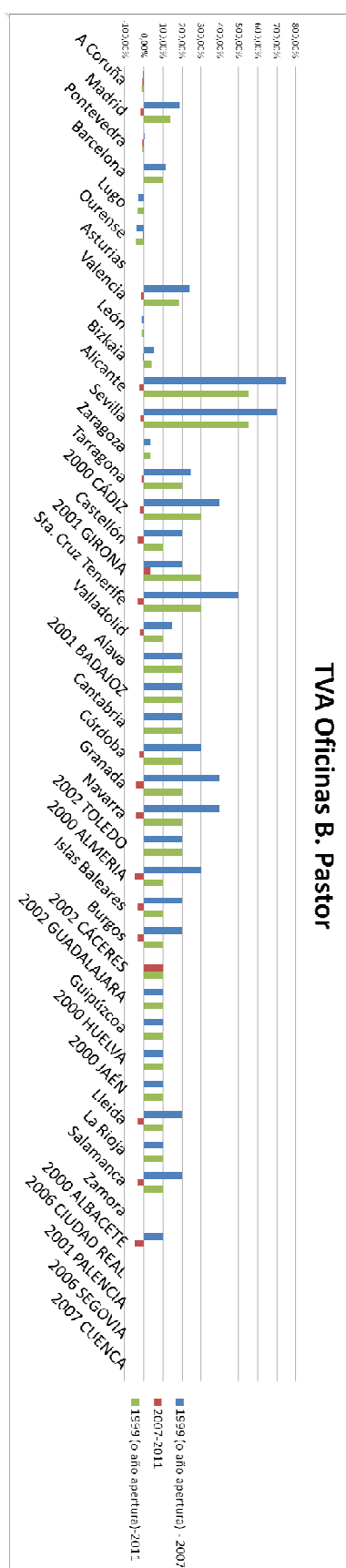


GRÁFICO 11.4

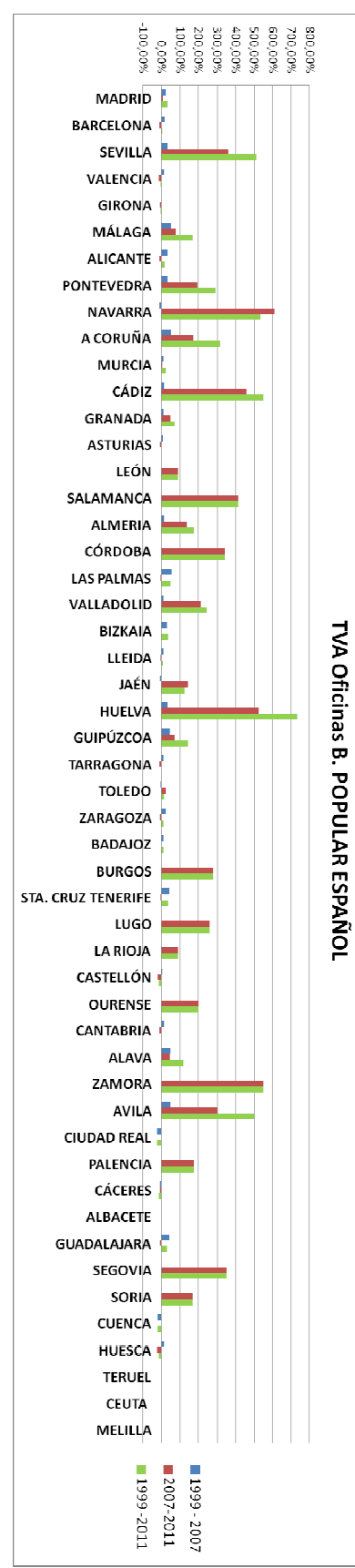


GRÁFICO 10.2

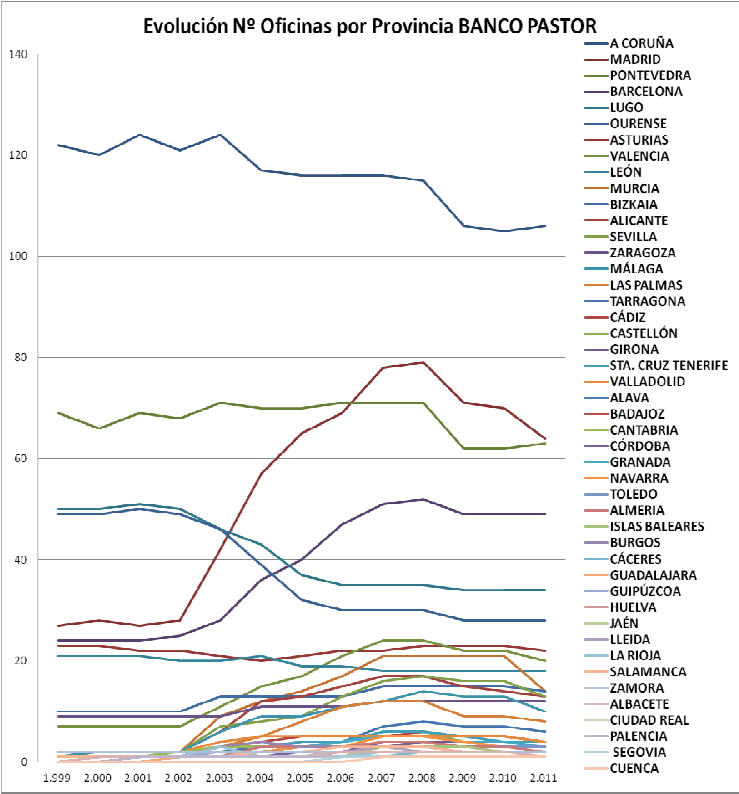


GRÁFICO 10.3

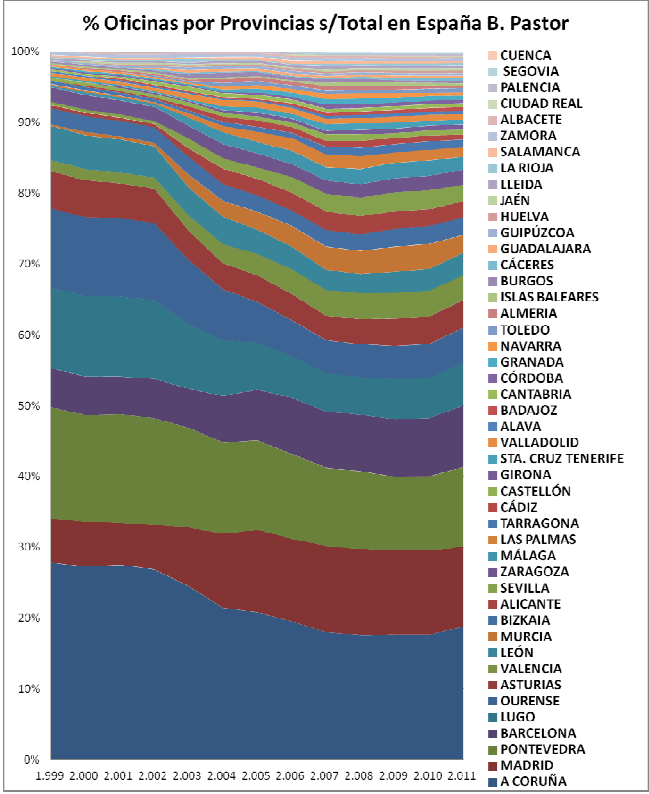


GRÁFICO 10.5

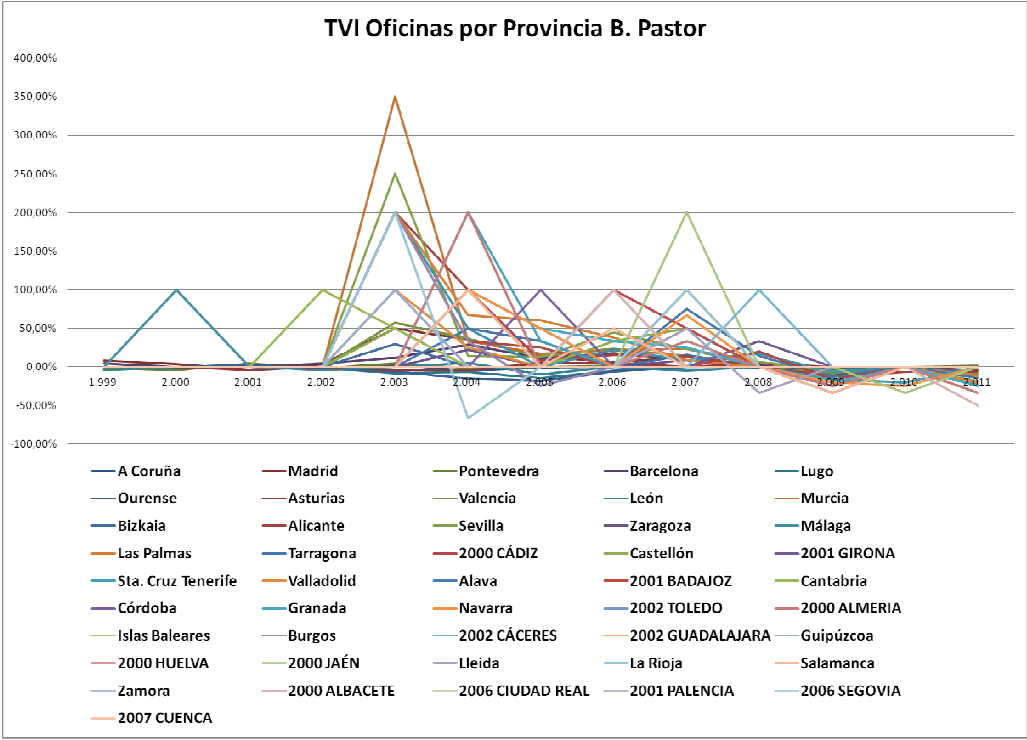


GRÁFICO 11.2

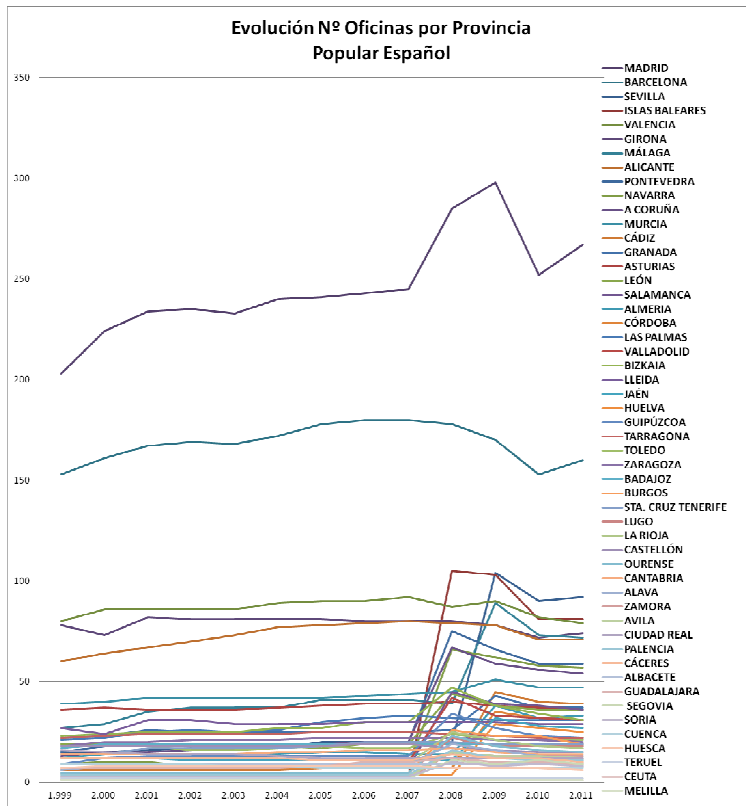


GRÁFICO 11.3

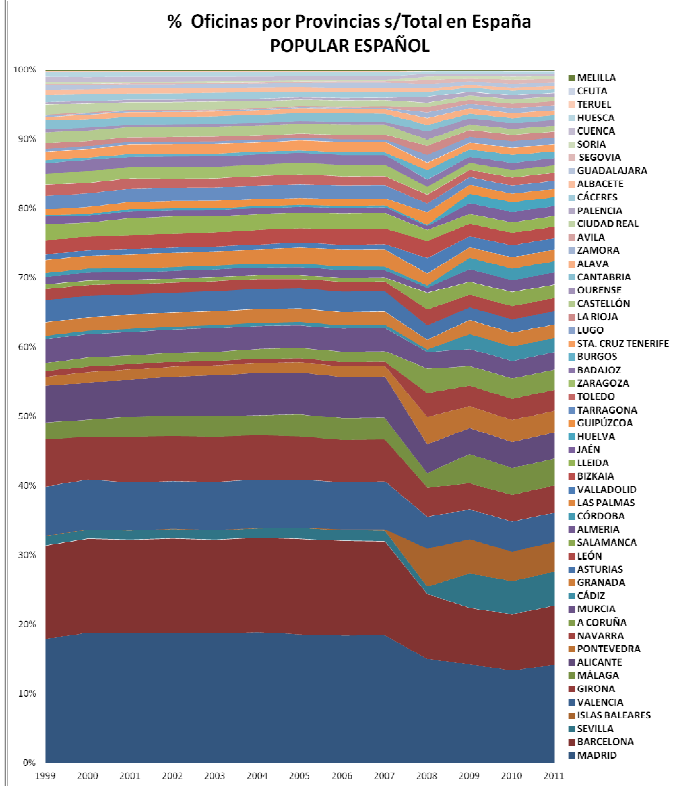


GRÁFICO 11.5

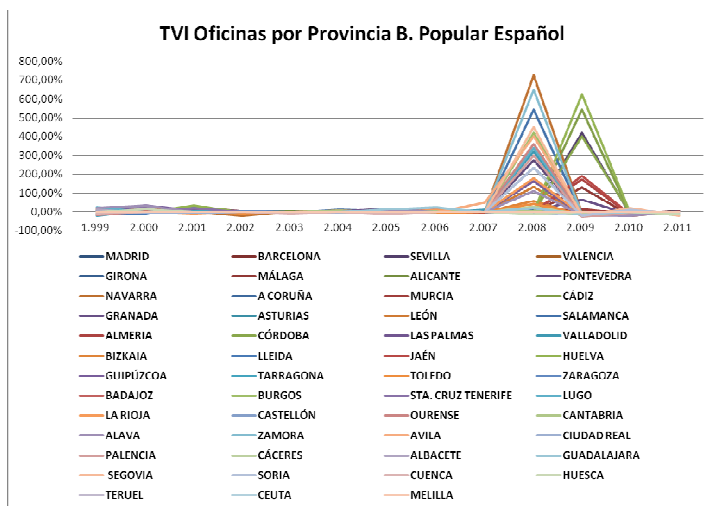


GRÁFICO 12.2

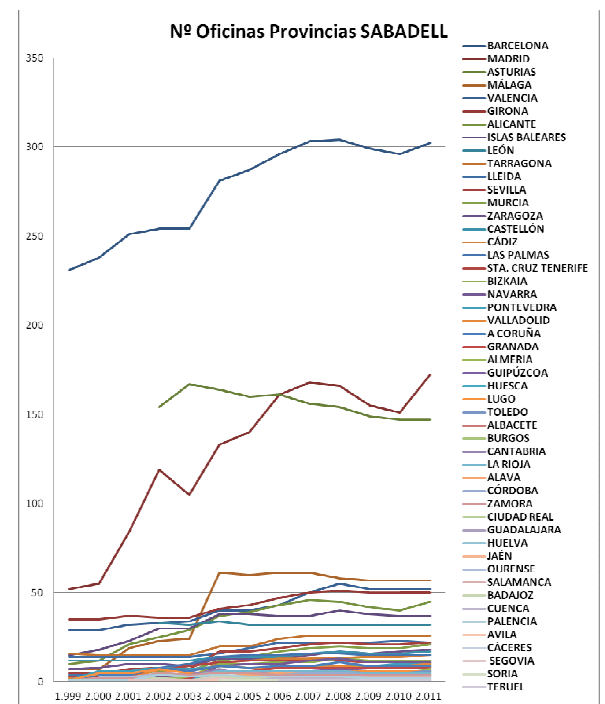


GRÁFICO 12.3

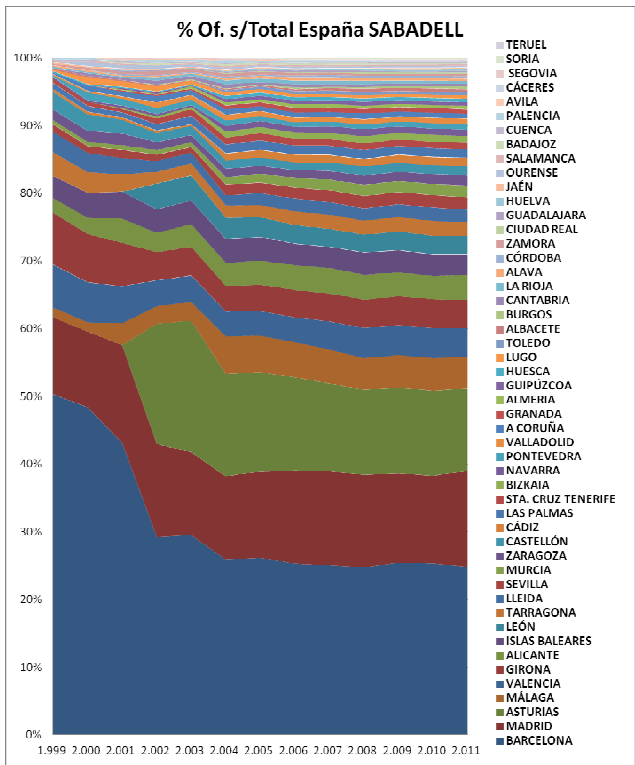


GRÁFICO 12.4

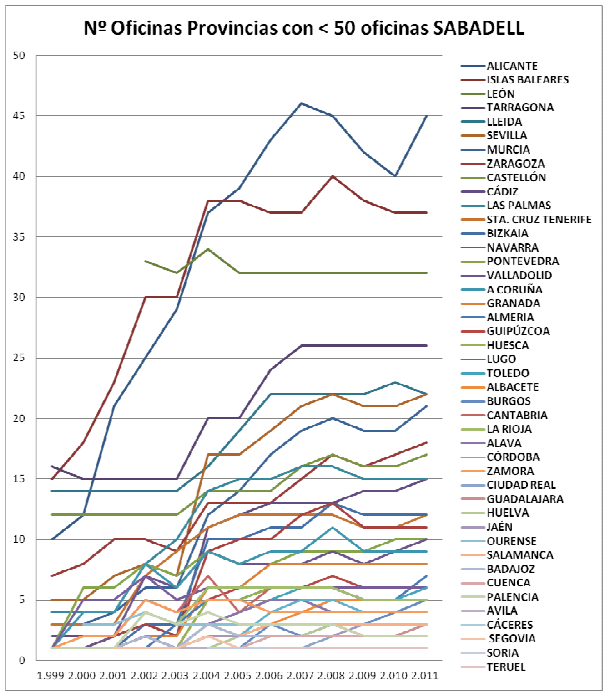


GRÁFICO 12.5

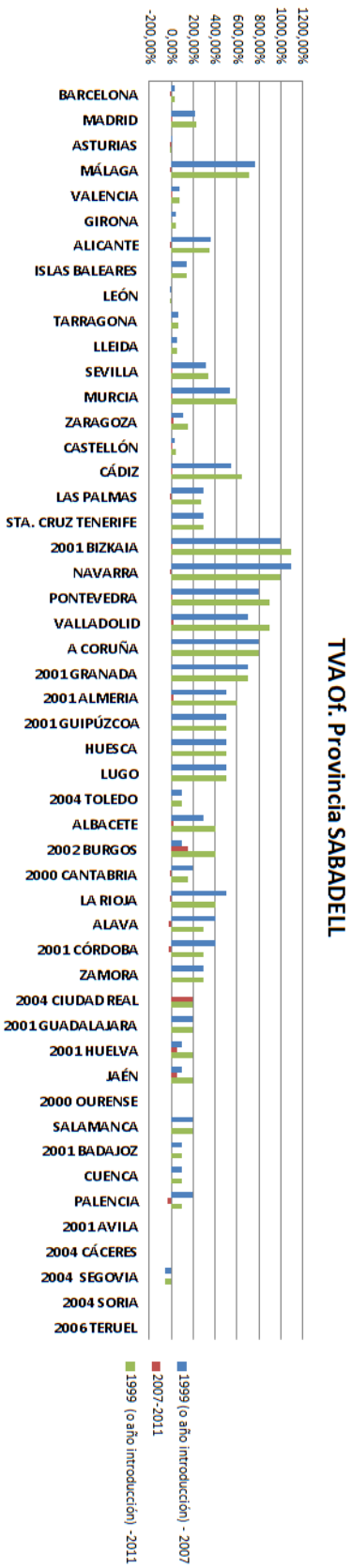


GRÁFICO 13.2

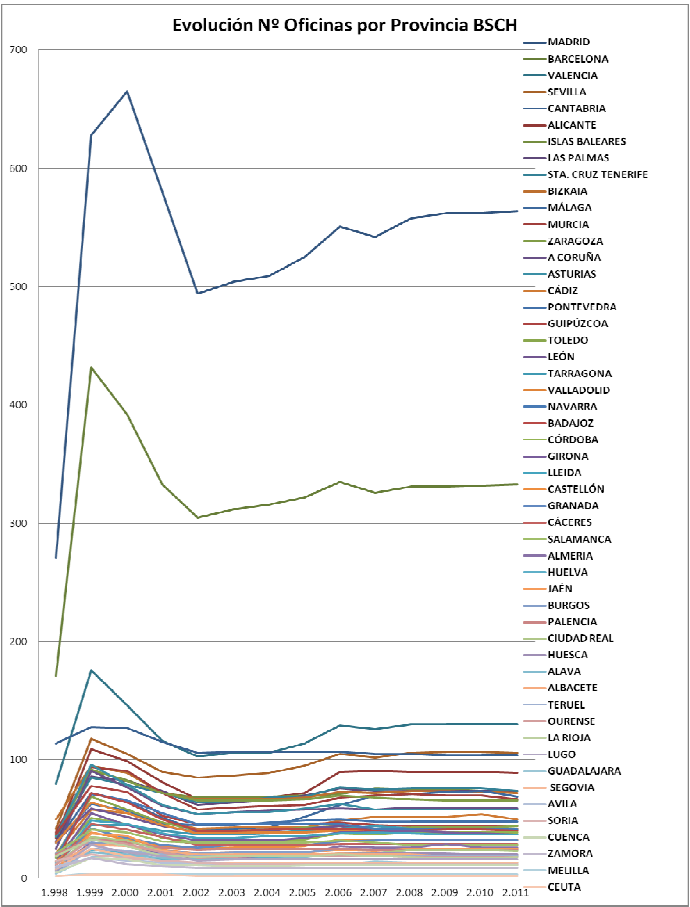


GRÁFICO 13.3

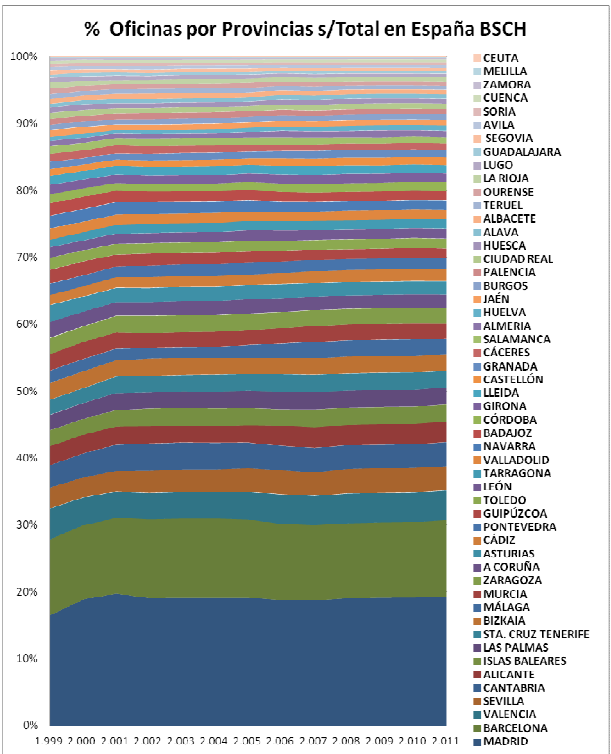


GRÁFICO 13.4

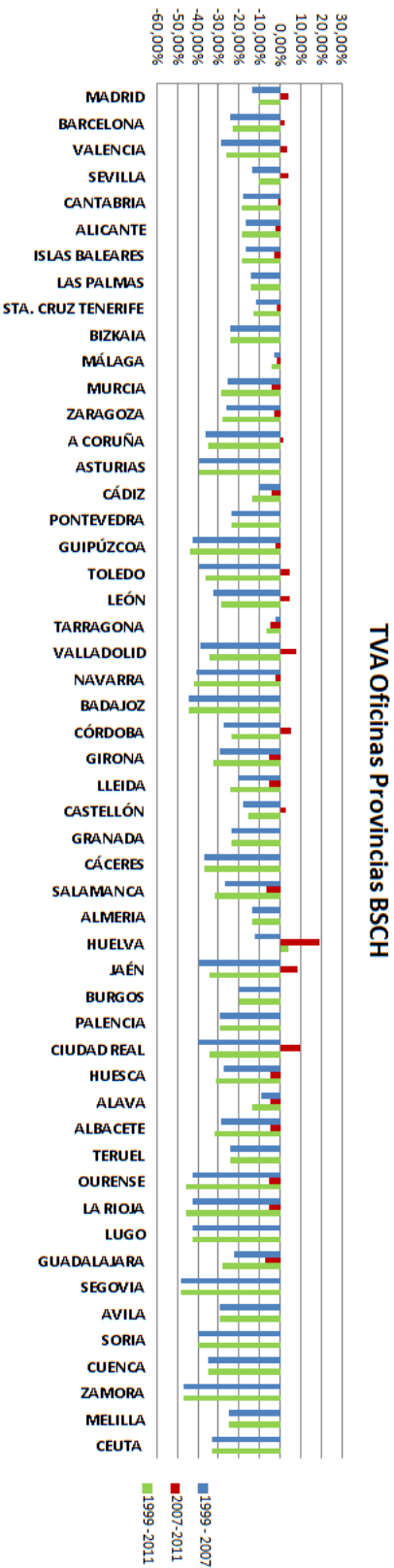


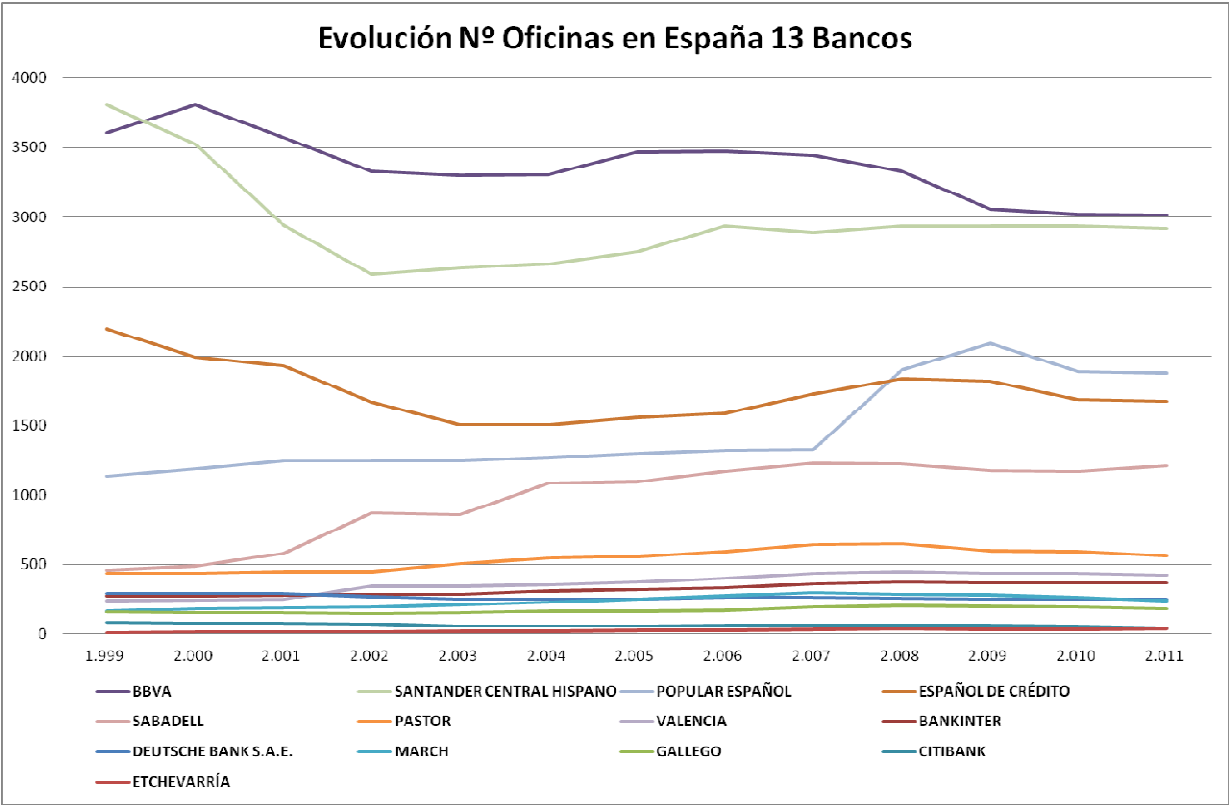
TABLA 2.1 Oficinas en Origen y en la Provincia con más Oficinas, % s/ total del banco en España y variación de oficinas y de su %.

Entidad				Nº Oficinas Provincia de Origen						1999-2011	
	Prov. Origen	Prov. Con + Ofic.	Y % s/total Entidad	1999		2007		2011		TVA Of. Origen	Var. del % s/Total E.
				Nº	% s/Total entidad	Nº	% s/Total E.	Nº	% s/Total E.		
BBVA	Bizkaia	Madrid	16,42%	133	3,69%	122	3,54%	134	4,44%	0,75%	20,53%
BSCH	Cantabria	Madrid	19,33%	128	3,36%	105	3,64%	104	3,56%	-18,75%	5,95%
POPULAR ESPAÑOL	Madrid	Madrid	14,21%	203	17,90%	245	18,45%	267	14,21%	31,53%	-20,62%
ESPAÑOL DE CRÉDITO	Madrid	Madrid	17,42%	281	14,12%	308	16,75%	284	17,42%	1,07%	23,39%
SABADELL	Barcelona	Barcelona	24,88%	231	50,33%	303	24,69%	302	24,88%	30,74%	-50,57%
PASTOR	A Coruña	A Coruña	18,79%	122	27,79%	116	18,01%	106	18,79%	-13,11%	-32,37%
VALENCIA	Valencia	Valencia	36,77%	150	63,03%	157	35,76%	157	36,77%	4,67%	-41,66%
BANKINTER	Madrid	Madrid	24,86%	68	24,82%	90	25,07%	91	24,86%	33,82%	0,18%
DEUTSCHE BANK S.A.E.	Madrid	Madrid	22,22%	58	19,86%	55	20,83%	56	22,22%	-3,45%	11,88%
MARCH	Islas Baleares	Islas Baleares	56,85%	128	78,53%	160	53,87%	137	56,85%	7,03%	-27,61%
GALLEGO	A Coruña	A Coruña	31,15%	65	40,12%	63	32,14%	57	31,15%	-12,31%	-22,37%
CITIBANK	Madrid	Madrid	23,91%	33	40,24%	17	28,33%	11	23,91%	-66,67%	-40,58%
ETCHEVARRÍA	A Coruña	A Coruña	61,11%	11	91,67%	18	52,94%	22	61,11%	100,00%	-33,33%

TABLA 2.2 Oficinas en el resto de Provincias sin la de origen, % sobre el total del banco en España y variación de oficinas y de su %.

Entidad	Nº Oficinas Resto de Provincias						1999-2011	
	1999		2007		2011		TVA Nº Of. Resto	TVA % Resto s/Total
	Nº	% total entidad	Nº	% total E.	Nº	% total E.		
BBVA	3474	96,31%	3321	96,46%	2281	75,66%	-34,34%	-20,66%
BSCH	3177	83,50%	2350	81,40%	2354	80,67%	-25,90%	-2,82%
POPULAR ESPAÑOL	931	82,10%	1083	81,55%	1612	85,79%	73,15%	3,69%
ESPAÑOL DE CRÉDITO	1709	85,88%	1531	83,25%	1346	82,58%	-21,24%	-3,30%
SABADELL	228	49,67%	905	73,76%	912	75,12%	300,00%	25,45%
PASTOR	316	71,98%	527	81,83%	458	81,21%	44,94%	9,22%
VALENCIA	88	36,97%	282	64,24%	270	63,23%	206,82%	26,26%
BANKINTER	207	75,55%	270	75,21%	276	75,41%	33,33%	-0,14%
DEUTSCHE BANK S.A.E.	234	80,14%	209	79,17%	196	77,78%	-16,24%	-2,36%
MARCH	35	21,47%	137	46,13%	104	43,15%	197,14%	21,68%
GALLEGO	14	8,64%	62	31,63%	66	36,07%	371,43%	27,42%
CITIBANK	49	59,76%	43	71,67%	35	76,09%	-28,57%	16,33%
ETCHEVARRÍA	1	8,33%	8	23,53%	14	38,89%	1300,00%	30,56%

GRÁFICO 14.1



ANEXO 2 CAJAS

Tabla 1: Oficinas totales (España + Extranjero) de cada Caja, TVI, TVA, Var. absolutas y Total Nacional.

ENTIDAD/AÑO Y TVI														TVA % Y VAR. ABSOLUTA (DEBAJO)			
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1999-2007	2007-2010 (2009)	1999-2010 (2009)	2009 vs 2010
OF. LA CAIXA	3.689	4.001	4.226	4.449	4.553	4.655	4.758	4.968	5.179	5.470	5.520	5.318	5.399	36,72%	-1,30%	34,94%	1,52%
OF. GIRONA	150	156	165	168	175	187	200	210	220	235	238	229		50,64%	-2,55%	46,79%	-100,00%
OF. FUSIÓN LA CAIXA	3.839	4.157	4.391	4.617	4.728	4.842	4.958	5.178	5.399	5.705	5.758	5.547	5.399	37,24%	-5,36%	29,88%	-2,67%
TVI LA CAIXA		8,46%	5,62%	5,28%	2,34%	2,24%	2,21%	4,41%	4,25%	5,62%	0,91%	-3,66%	1,52%	1.469	-71	1.398	
TVI GIRONA		4,00%	5,77%	1,82%	4,17%	6,86%	6,95%	5,00%	4,76%	6,82%	1,28%	-3,78%	-100,00%	79	-6	73	
TVI FUSIÓN LA CAIXA		8,28%	5,63%	5,15%	2,40%	2,41%	2,40%	4,44%	4,27%	5,67%	0,93%	-3,66%	-2,67%	1.548	-306	1.242	
C. CATALUNYA	884	906	919	936	961	981	1004	1037	1118	1192	1203	1155		31,57%	-3,10%	27,48%	-100,00%
C. MANRESA	113	115	125	129	138	144	148	150	154	155	156	149		34,78%	-3,87%	29,57%	-100,00%
C. TARRAGONA	265	270	275	277	281	282	289	297	317	322	314	302		19,26%	-6,21%	11,85%	-100,00%
FUSIÓN - CATALUNYA CAIXA	1262	1291	1319	1342	1380	1407	1441	1484	1589	1669	1673	1606	1378	29,28%	-17,44%	6,74%	-14,20%
TVI CATALUNYA		2,49%	1,43%	1,85%	2,67%	2,08%	2,34%	3,29%	7,81%	6,62%	0,92%	-3,99%	-100,00%	40	-6	34	
TVI MANRESA		1,77%	8,70%	3,20%	6,98%	4,35%	2,78%	1,35%	2,67%	0,65%	0,65%	-4,49%	-100,00%	52	-20	32	
TVI TARRAGONA		1,89%	1,85%	0,73%	1,44%	0,36%	2,48%	2,77%	6,73%	1,58%	-2,48%	-3,82%	-100,00%	378	-63	315	
TVI FUSIÓN		2,30%	2,17%	1,74%	2,83%	1,96%	2,42%	2,98%	7,08%	5,03%	0,24%	-4,00%	-14,20%	378	-291	87	
OF. C. GALICIA	580	582	654	681	699	707	728	752	806	885	883	820		52,06%	-7,34%	40,89%	-100,00%
OF. CAIXANOVA	461	461	451	376	400	429	438	463	495	533	577	554		15,62%	3,94%	20,17%	-100,00%
FUSIÓN OF. NCG	1041	1043	1105	1057	1099	1136	1166	1215	1301	1418	1460	1374	1357	35,95%	-4,30%	30,11%	-1,24%
TVI C. GALICIA		0,34%	12,37%	4,13%	2,64%	1,14%	2,97%	3,30%	7,18%	9,80%	-0,23%	-7,13%		303	-65	238	
TVI CAIXANOVA		0,00%	-2,17%	-16,63%	6,38%	7,25%	2,10%	5,71%	6,91%	7,68%	8,26%	-3,99%		72	21	93	
TVI NGC FUSIÓN		0,19%	5,94%	-4,34%	3,97%	3,37%	2,64%	4,20%	7,08%	8,99%	2,96%	-5,89%	-1,24%	375	-61	314	
CAJASOL	646	673	684	696	736	758	778	785	799	810	817	756	788	20,36%	-6,67%	17,09%	4,23%
C. S.F. GUADALAJARA	55	55	56	59	61	64	71	72	72	72	72	72		30,91%	0,00%	30,91%	-100,00%
FUSIÓN - CAJASOL	701	728	740	755	797	822	849	857	871	882	889	828	788	21,15%	-10,66%	8,24%	-4,83%
TVI CAJASOL		4,18%	1,63%	1,75%	5,75%	2,99%	2,64%	0,90%	1,78%	1,38%	0,86%	-7,47%	4,23%	137	-22	115	
TVI S.F. GUADALAJARA		0,00%	1,82%	5,36%	3,39%	4,92%	10,94%	1,41%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%		17	0	17	
TVI FUSIÓN CAJASOL		3,85%	1,65%	2,03%	5,56%	3,14%	3,28%	0,94%	1,63%	1,26%	0,79%	-6,86%	-4,83%	154	-94	60	
C. P. JAÉN	26	29	29	30	31	37	40	43	48	50	52	51		65,52%	2,00%	75,86%	
UNICAJA	743	737	737	742	764	798	813	854	869	907	918	898	931	17,91%	-0,99%	26,32%	3,67%
FUSIÓN - UNICAJA	769	766	766	772	795	835	853	897	917	957	970	949	931	24,93%	-2,72%	21,54%	-1,90%
TVI JAÉN		11,54%	0,00%	3,45%	3,33%	19,35%	8,11%	7,50%	11,63%	4,17%	4,00%	-1,92%	-100,00%	21	1	22	
TVI UNICAJA		-0,81%	0,00%	0,68%	2,96%	4,45%	1,88%	5,04%	1,76%	4,37%	1,21%	-2,18%	3,67%	170	24	194	
TVI FUSIÓN UNICAJA		-0,39%	0,00%	0,78%	2,98%	5,03%	2,16%	5,16%	2,23%	4,36%	1,36%	-2,16%	-1,90%	191	-26	165	
C. MANLLEU	74	75	77	83	85	88	93	96	100	102	104	101		33,33%	-0,98%	34,67%	-100,00%
C. SABADELL	209	217	222	229	244	259	284	309	334	364	379	359		53,92%	-1,37%	65,44%	-100,00%
C. TERRASA	189	198	212	212	214	224	232	245	259	277	283	286		30,81%	3,25%	44,44%	-100,00%
FUSIÓN - UNNIM	472	490	511	524	543	571	609	650	693	743	766	746	685	51,63%	-7,81%	39,80%	-8,18%
TVI MANLLEU		1,35%	2,67%	7,79%	2,41%	3,53%	5,68%	3,23%	4,17%	2,00%	1,96%	-2,88%		27	-1	26	
TVI SABADELL		3,83%	2,30%	3,15%	6,55%	6,15%	9,65%	8,80%	8,09%	8,98%	4,12%	-5,28%		147	-5	142	
TVI TERRASA		4,76%	7,07%	0,00%	0,94%	4,67%	3,57%	5,60%	5,71%	6,95%	2,17%	1,06%		79	9	88	
TVI UNNIM		3,81%	4,29%	2,54%	3,63%	5,16%	6,65%	6,73%	6,62%	7,22%	3,10%	-2,61%	-8,18%	253	-58	195	
C. E. DE INVERSIONES	436	457	535	538	539	538	543	550	577	595	605	605		26,26%	1,68%	32,39%	-100,00%
CAJA DUERO	448	456	558	562	561	565	567	601	582	559	561	543		27,63%	-2,86%	19,08%	-100,00%
FUSIÓN - CEISS	884	913	1093	1100	1100	1103	1110	1151	1159	1154	1166	1148	940	26,40%	-18,54%	2,96%	-18,12%
TVI C. E. INVERSIONES		4,82%	17,07%	0,56%	0,19%	-0,19%	0,93%	1,29%	4,91%	3,12%	1,68%	0,00%		138	10	148	
TVI CAJA DUERO		1,79%	22,37%	0,72%	-0,18%	0,71%	0,35%	6,00%	-3,16%	0,36%	0,36%	-3,21%		103	-16	87	
TVI CEISS		3,28%	19,72%	0,64%	0,00%	0,27%	0,63%	3,69%	0,70%	-0,43%	1,04%	-1,54%	-18,12%	241	-214	27	

ENTIDAD/AÑO Y TVI														TVA % Y VAR. ABSOLUTA (DEBAJO)			2009 vs 2010
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1999-2007	2007-2010 (2009)	1999-2010 (2009)	
BBK	280	285	305	317	325	330	333	354	385	428	430	412	407	50,18%	-4,91%	42,81%	-1,21%
CAJA SUR	361	400	412	423	436	446	464	473	474	485	486	474	466	21,25%	-3,92%	16,50%	-1,69%
TVI BBK		1,79%	7,02%	3,93%	2,52%	1,54%	0,91%	6,31%	8,76%	11,17%	0,47%	-4,19%	-1,21%	143	-21	122	
TVI CAJA SUR		10,80%	3,00%	2,67%	3,07%	2,29%	4,04%	1,94%	0,21%	2,32%	0,21%	-2,47%	-1,69%	85	-19	66	
CAJA VITAL	111	111	110	114	114	115	116	116	120	124	128	129	129	11,71%	4,03%	16,22%	0,00%
C. GUIPÚZCOA Y S. S.	142	150	166	186	192	197	216	252	294	325	338	347	347	116,67%	6,77%	131,33%	0,00%
TVI CAJA VITAL		0,00%	-0,90%	3,64%	0,00%	0,88%	0,87%	0,00%	3,45%	3,33%	3,23%	0,78%	0,00%	13	5	18	
TVI G. Y SS.		5,63%	10,67%	12,05%	3,23%	2,60%	9,64%	16,67%	16,67%	10,54%	4,00%	2,66%	0,00%	175	22	197	
CAJASTUR	178	190	201	206	215	221	227	250	299	343	348	358	359	80,53%	4,66%	88,95%	0,28%
CCM	393	405	416	432	448	454	457	486	521	571	596	555	555	40,99%	-2,80%	37,04%	0,00%
TVI CAJASTUR		6,74%	5,79%	2,49%	4,37%	2,79%	2,71%	10,13%	19,60%	14,72%	1,46%	2,87%	0,28%	153	16	169	
TVI CCM		3,05%	2,72%	3,85%	3,70%	1,34%	0,66%	6,35%	7,20%	9,60%	4,38%	-6,88%	0,00%	166	-16	150	
SA NOSTRA	169	174	181	190	202	209	214	219	227	233	245	246	237	33,91%	1,72%	36,21%	-3,66%
PENEDÉS	428	456	487	524	536	562	583	602	622	645	662	633	601	41,45%	-6,82%	31,80%	-5,06%
GRANADA	384	415	425	430	433	458	468	475	472	480	481	449	438	15,66%	-8,75%	5,54%	-2,45%
MURCIA	296	307	316	332	350	363	381	387	413	424	433	413	398	38,11%	-6,13%	29,64%	-3,63%
TVI SA NOSTRA		2,96%	4,02%	4,97%	6,32%	3,47%	2,39%	2,34%	3,65%	2,64%	5,15%	0,41%	-3,66%	59	4	63	
TVI PENEDÉS		6,54%	6,80%	7,60%	2,29%	4,85%	3,74%	3,26%	3,32%	3,70%	2,64%	-4,38%	-5,06%	189	-44	145	
TVI GRANADA		8,07%	2,41%	1,18%	0,70%	5,77%	2,18%	1,50%	-0,63%	1,69%	0,21%	-6,65%	-2,45%	65	-42	23	
TVI MURCIA		3,72%	2,93%	5,06%	5,42%	3,71%	4,96%	1,57%	6,72%	2,66%	2,12%	-4,62%	-3,63%	117	-26	91	
C. ÁVILA	98	99	101	105	112	114	115	120	123	125	128	128	130	26,26%	4,00%	31,31%	1,56%
C. LA RIOJA	103	105	106	109	110	113	116	117	117	120	122	118	118	14,29%	-1,67%	12,38%	0,00%
C. MADRID	1.546	1.586	1.764	1.841	1.874	1.878	1.882	1.905	1.948	1.980	2.096	2.113	2093	24,84%	5,71%	31,97%	-0,95%
C. LAIETANA	156	169	184	200	217	233	250	258	267	275	277	264	256	62,72%	-6,91%	51,48%	-3,03%
C. SEGOVIA	78	90	92	95	97	99	102	103	108	112	116	117	114	24,44%	1,79%	26,67%	-2,56%
C. I. DE CANARIAS	124	128	129	134	142	153	158	160	170	180	184	184	165	40,63%	-8,33%	28,91%	-10,33%
BANCAJA	674	705	759	768	788	826	938	1.032	1.055	1.112	1.139	1.141	1.131	57,73%	1,71%	60,43%	-0,88%
TVI ÁVILA		1,02%	2,02%	3,96%	6,67%	1,79%	0,88%	4,35%	2,50%	1,63%	2,40%	0,00%	1,56%	26	5	31	
TVI LA RIOJA		1,94%	0,95%	2,83%	0,92%	2,73%	2,65%	0,86%	0,00%	2,56%	1,67%	-3,28%	0,00%	15	-2	13	
TVI MADRID		2,59%	11,22%	4,37%	1,79%	0,21%	0,21%	1,22%	2,26%	1,64%	5,86%	0,81%	-0,95%	394	113	507	
TVI LAIETANA		8,33%	8,88%	8,70%	8,50%	7,37%	7,30%	3,20%	3,49%	3,00%	0,73%	-4,69%	-3,03%	106	-19	87	
TVI SEGOVIA		15,38%	2,22%	3,26%	2,11%	2,06%	3,03%	0,98%	4,85%	3,70%	3,57%	0,86%	-2,56%	22	2	24	
TVI INSULAR CANARIAS		3,23%	0,78%	3,88%	5,97%	7,75%	3,27%	1,27%	6,25%	5,88%	2,22%	0,00%	-10,33%	52	-15	37	
TVI BANCAJA		4,60%	7,66%	1,19%	2,60%	4,82%	13,56%	10,02%	2,23%	5,40%	2,43%	0,18%	-0,88%	407	19	426	
IBERCAJA	885	899	919	941	943	939	965	1.008	1.045	1.082	1.085	1.085	1076	20,36%	-0,55%	19,69%	-0,83%
TVI		1,58%	2,22%	2,39%	0,21%	-0,42%	2,77%	4,46%	3,67%	3,54%	0,28%	0,00%	-0,83%	183	-6	177	
C. BADAJOZ	171	177	179	184	187	192	198	201	203	211	216	217	212	19,21%	0,47%	19,77%	-2,30%
TVI		3,51%	1,13%	2,79%	1,63%	2,67%	3,13%	1,52%	1,00%	3,94%	2,37%	0,46%	-2,30%	34	1	35	
C. BURGOS	155	157	159	163	166	169	168	176	183	184	162	155	150	17,20%	-18,48%	-4,46%	-3,23%
TVI		1,29%	1,27%	2,52%	1,84%	1,81%	-0,59%	4,76%	3,98%	0,55%	-11,96%	-4,32%	-3,23%	27	-34	-7	
C. INMACULADA DE A.	186	193	198	202	212	220	224	228	238	248	250	247	236	28,50%	-4,84%	22,28%	-4,45%
TVI		3,76%	2,59%	2,02%	4,95%	3,77%	1,82%	1,79%	4,39%	4,20%	0,81%	-1,20%	-4,45%	55	-12	43	
C. G. DE CANARIAS	151	176	178	180	183	185	194	211	220	246	251	253	242	39,77%	-1,63%	37,50%	-4,35%
TVI		16,56%	1,14%	1,12%	1,67%	1,09%	4,86%	8,76%	4,27%	11,82%	2,03%	0,80%	-4,35%	70	-4	66	
C. NAVARRA	164	164	232	231	234	240	247	262	319	351	379	336	336	114,02%	-4,27%	104,88%	0,00%
TVI		0,00%	41,46%	-0,43%	1,30%	2,56%	2,92%	6,07%	21,76%	10,03%	7,98%	-11,35%	0,00%	187	-15	172	
C. M. BURGOS	138	140	140	140	142	147	151	155	169	189	195	188	181	35,00%	-4,23%	29,29%	-3,72%
TVI		1,45%	0,00%	0,00%	1,43%	3,52%	2,72%	2,65%	9,03%	11,83%	3,17%	-3,59%	-3,72%	49	-8	41	
C. EXTREMADURA	213	219	225	234	236	238	239	242	245	248	250	251	250	13,24%	0,81%	14,16%	-0,40%
TVI		2,82%	2,74%	4,00%	0,85%	0,85%	0,42%	1,26%	1,24%	1,22%	0,81%	0,40%	-0,40%	29	2	31	
C. S. Y CANTABRIA	135	141	142	142	149	151	161	162	168	172	172	172	175	21,99%	1,74%	24,11%	1,74%
TVI		4,44%	0,71%	0,00%	4,93%	1,34%	6,62%	0,62%	3,70%	2,38%	0,00%	0,00%	1,74%	31	3	34	
C. MEDITERRÁNEO	746	746	755	782	801	867	918	996	1.060	1.150	1.114	999	955	54,16%	-16,96%	28,02%	-4,40%
TVI		0,00%	1,21%	3,58%	2,43%	8,24%	5,88%	8,50%	6,43%	8,49%	-3,13%	-10,32%	-4,40%	404	-195	209	
TOTAL CAJAS DE AHORROS	17.598	18.350	19.297	19.842	20.349	20.893	21.529	22.443	23.457	24.637	25.035	24.252	23.305	34,26%	-5,41%	27,00%	-3,90%
TVI		4,27%	5,16%	2,82%	2,56%	2,67%	3,04%	4,25%	4,52%	5,03%	1,62%	-3,13%	-3,90%	6287	-1.332	4955	

Nota: 2011 total = 20726 oficinas; TVA 1999-2011 = 12,95%
TVA 2007-2011 = -15,87%

GRÁFICO 15.2

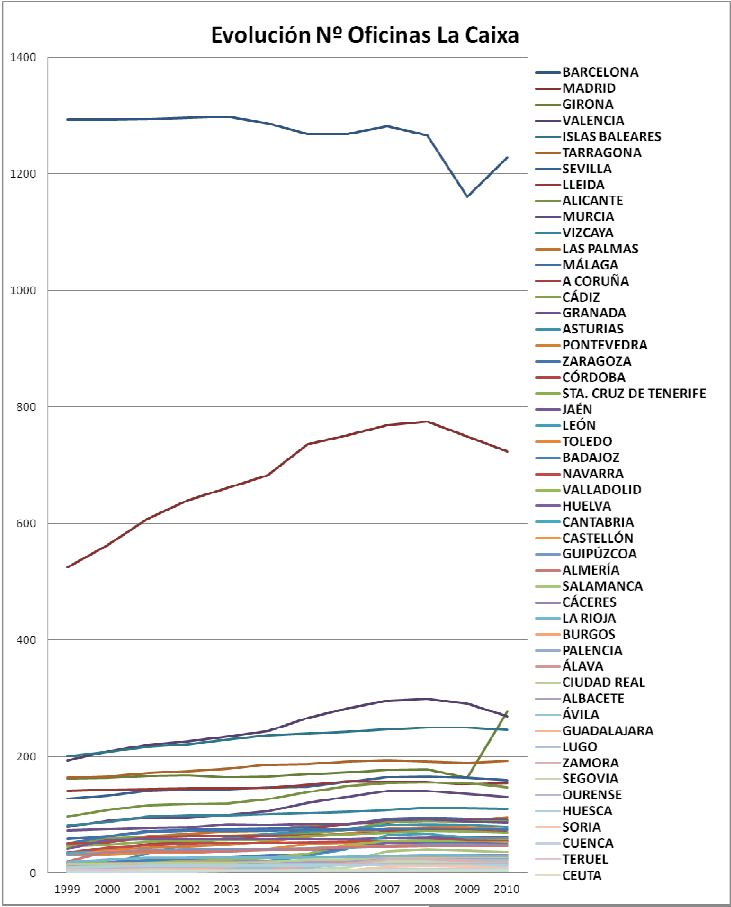


GRÁFICO 15.3

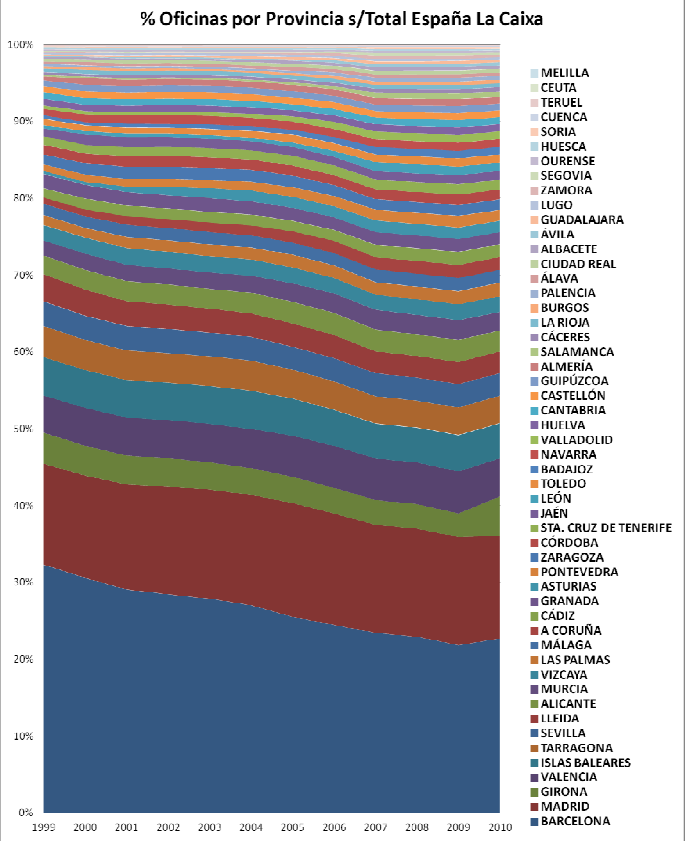


GRÁFICO 15.4

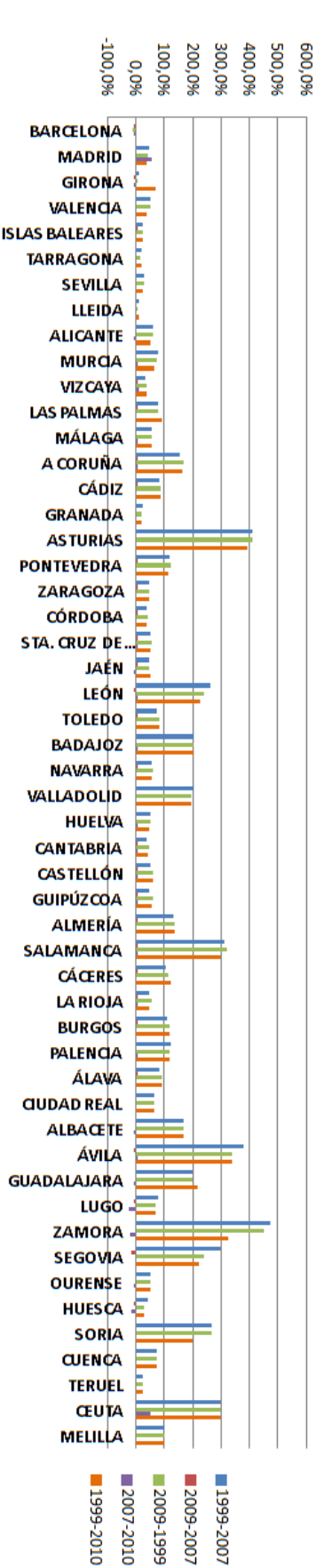


GRÁFICO 16.4

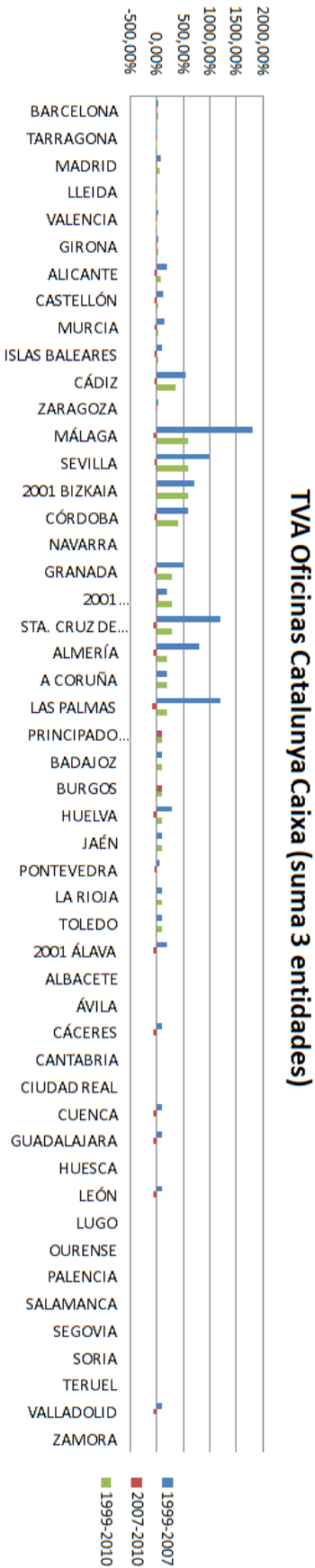


GRÁFICO 16.7

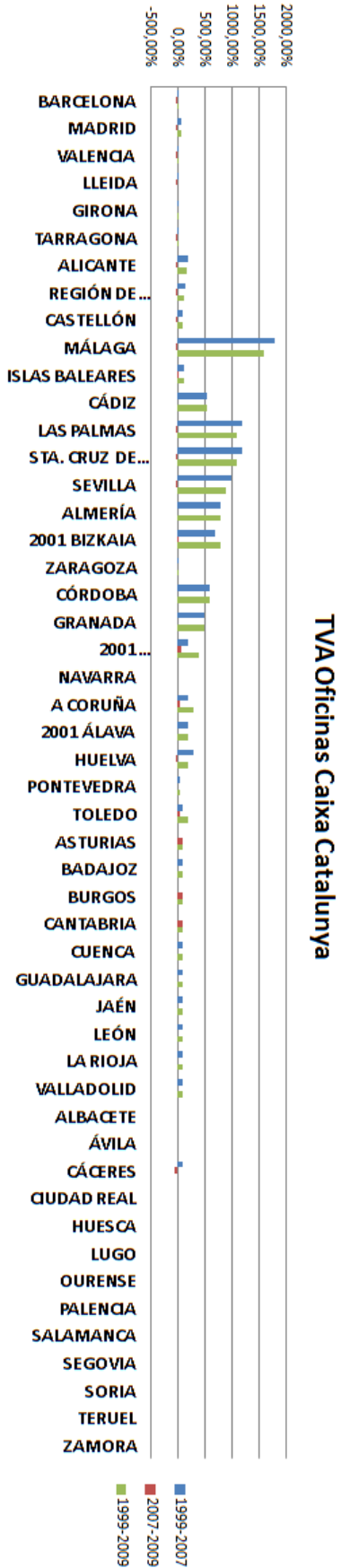


GRÁFICO 16.2

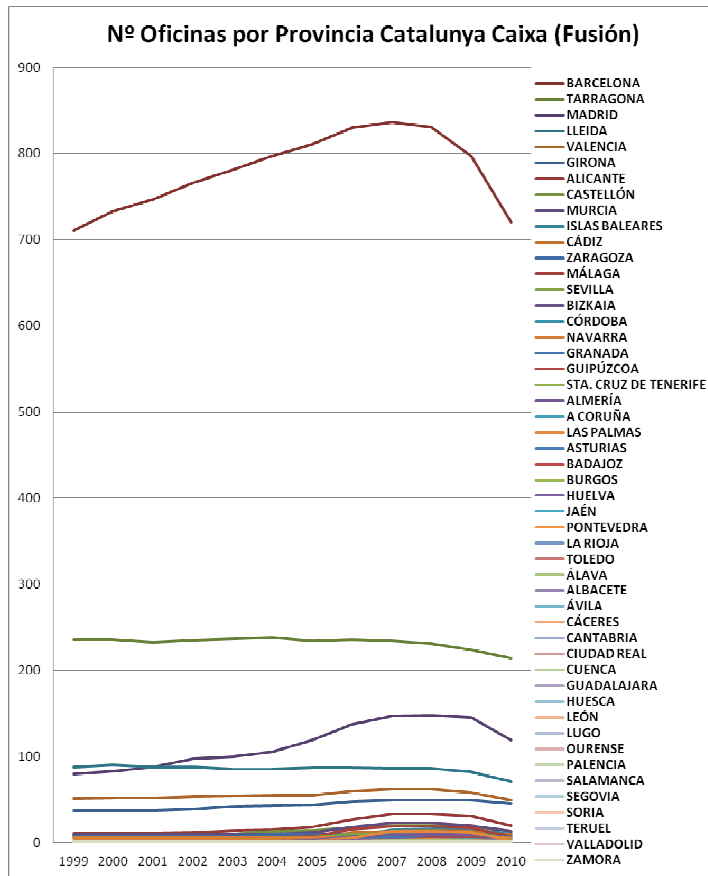


GRÁFICO 16.3

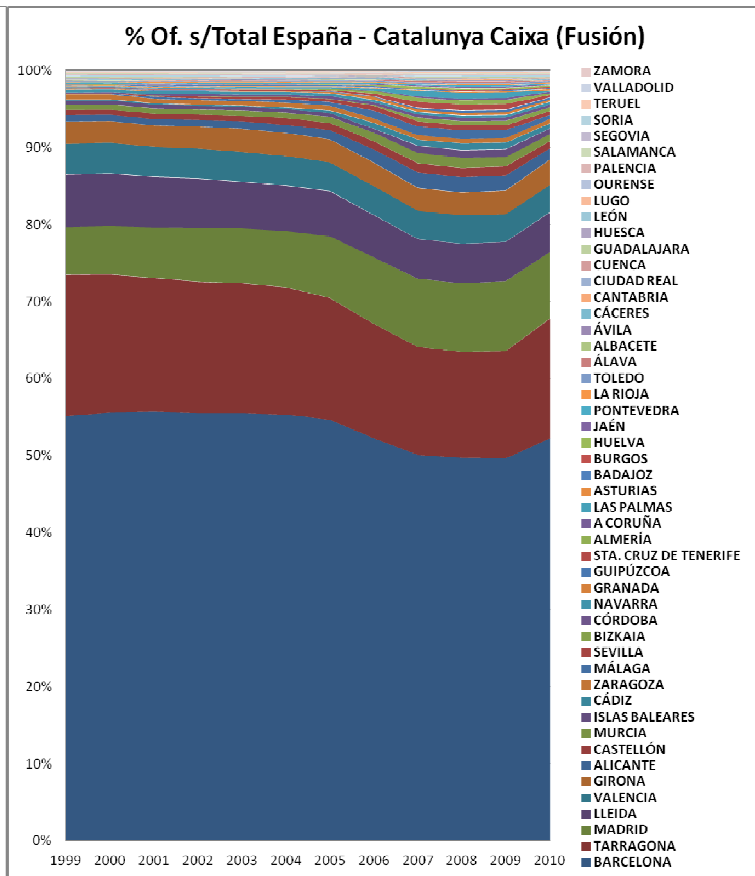


GRÁFICO 16.5

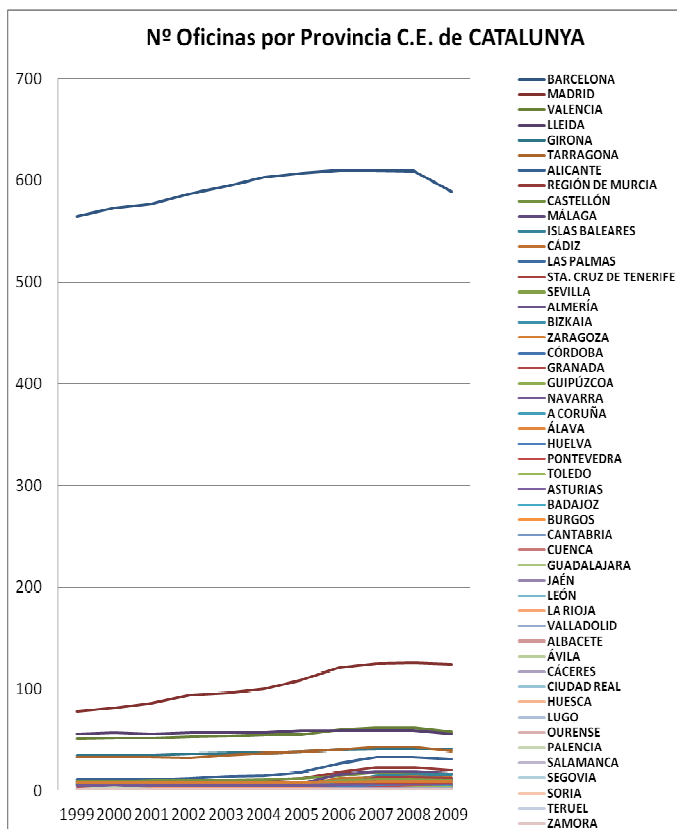


GRÁFICO 16.6

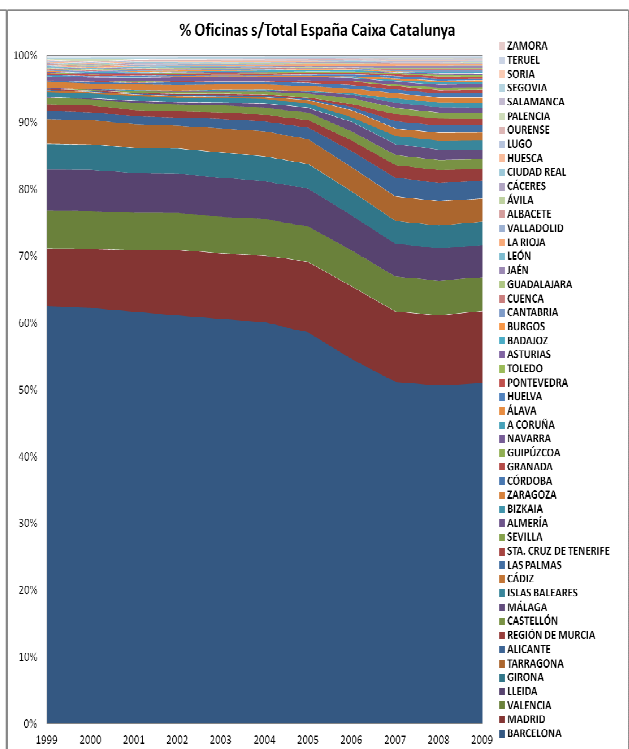


GRÁFICO 17.2

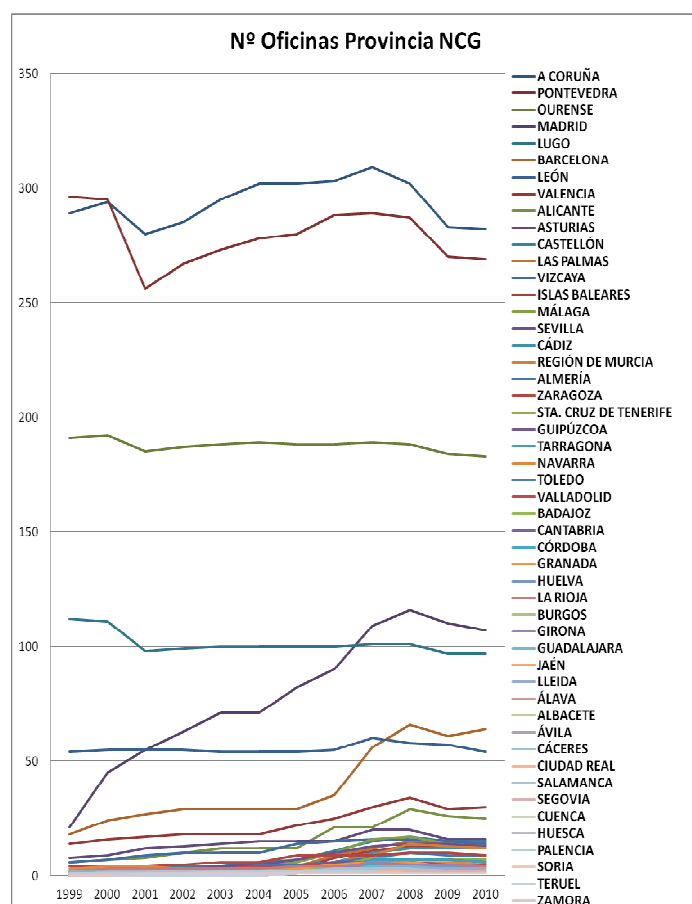


GRÁFICO 17.3

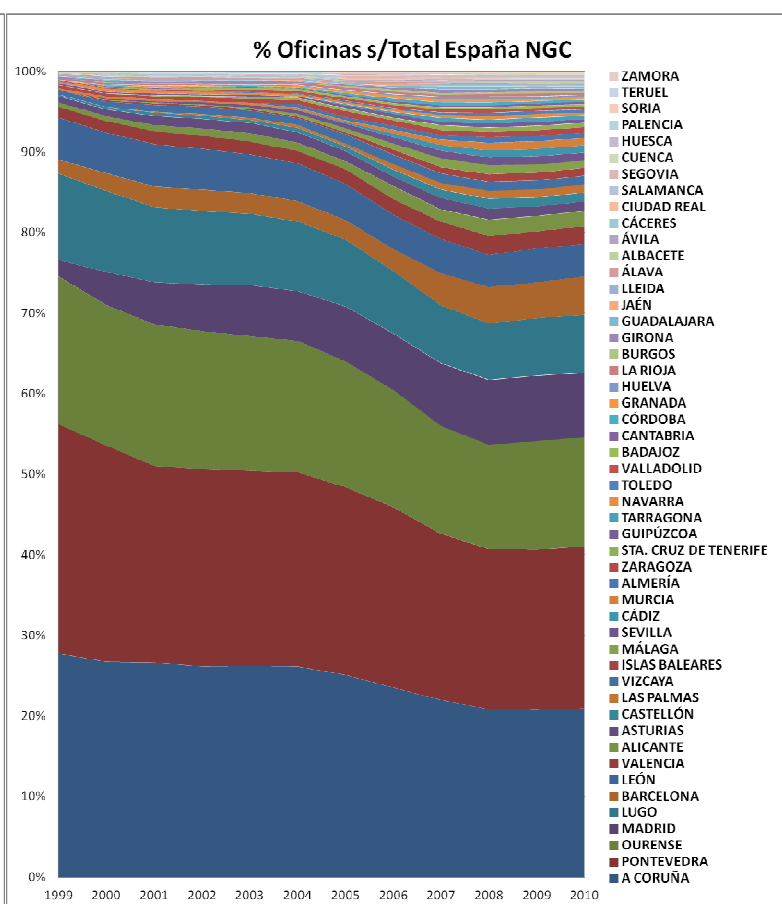


GRÁFICO 17.5

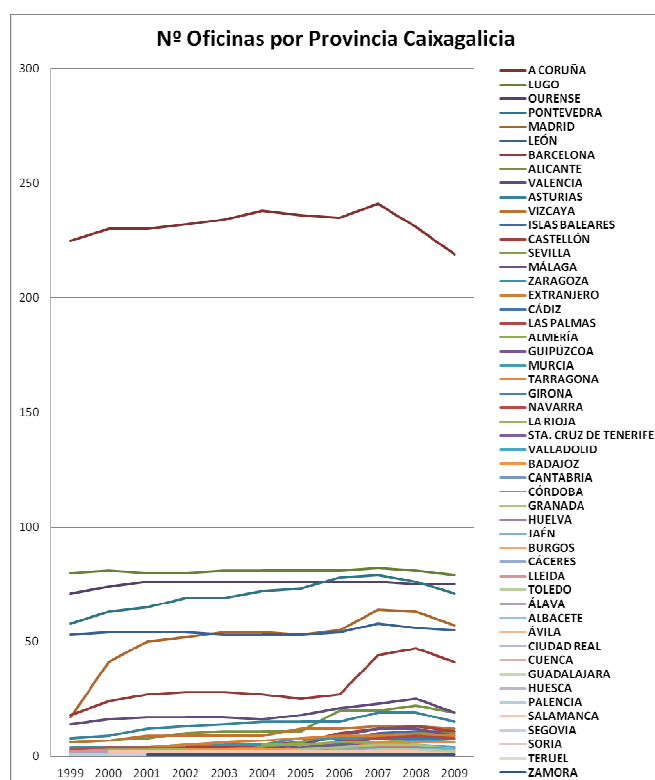
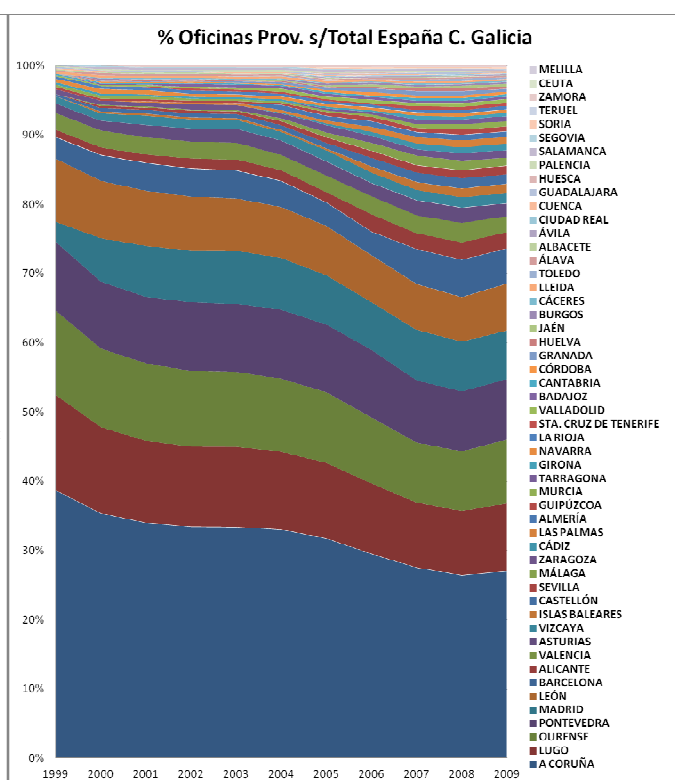


GRÁFICO 17.6



GR ÁFICO 17.4

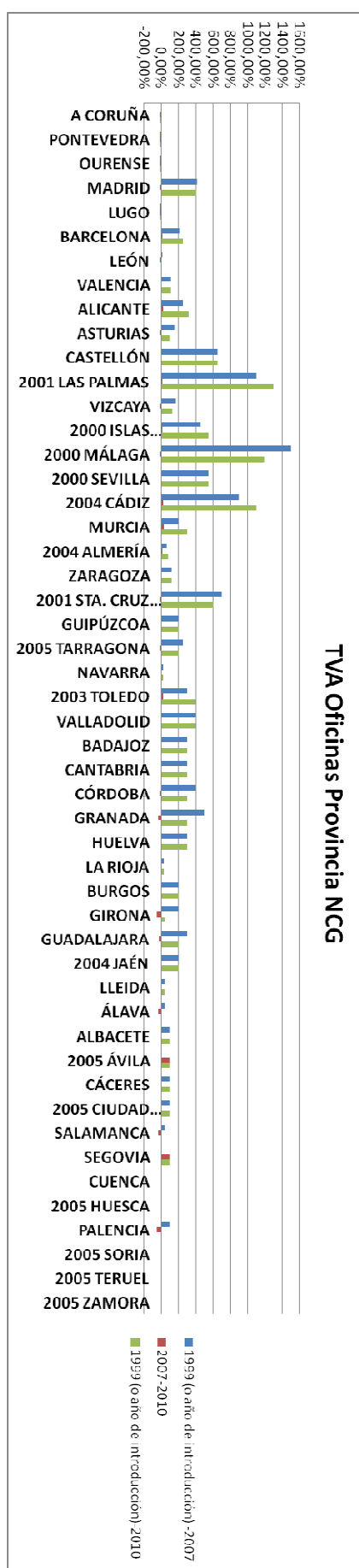


GRÁFICO 17.7

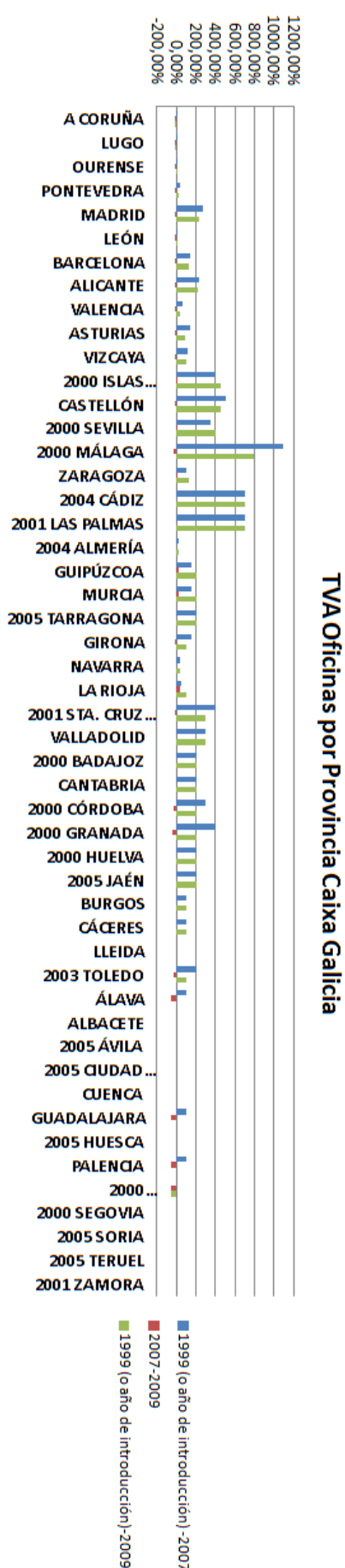


GRÁFICO 17.10



GRÁFICO 17.8

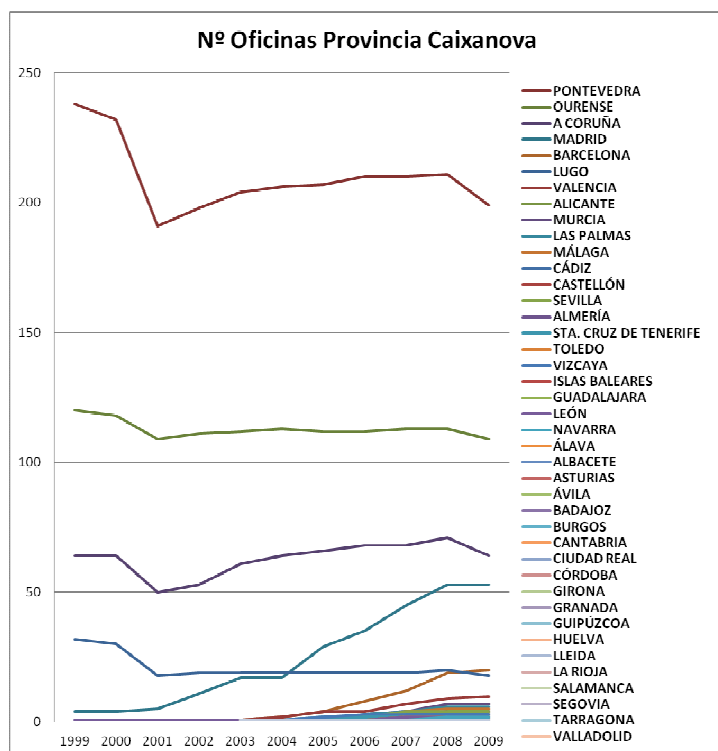


GRÁFICO 17.9

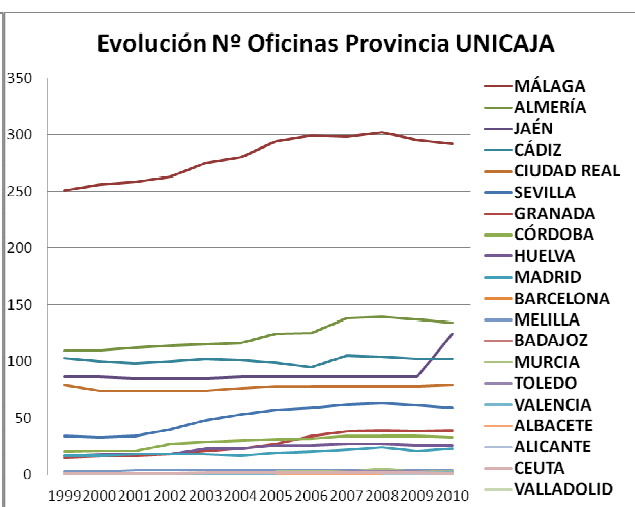
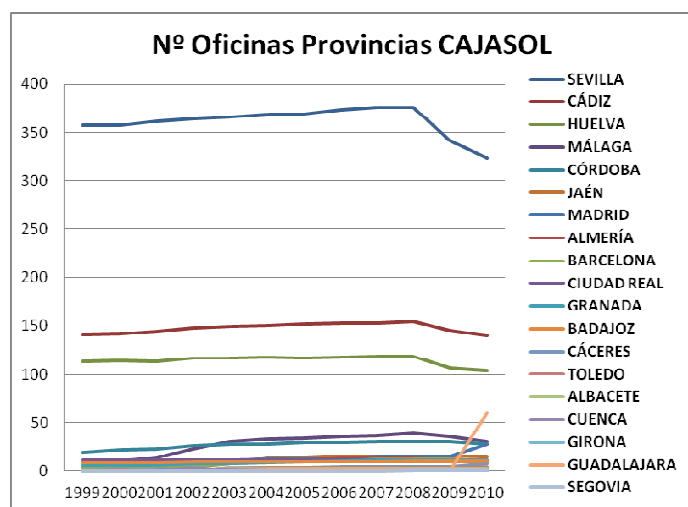
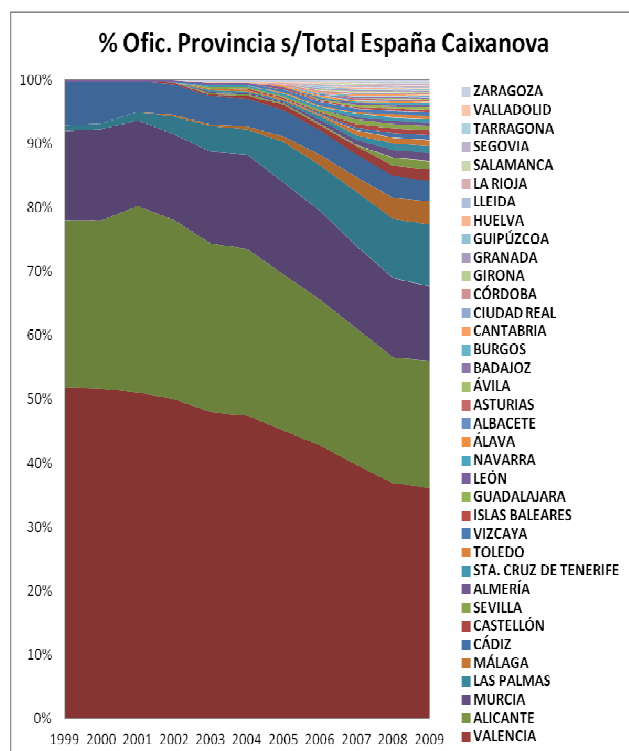


GRÁFICO 18.2

GRÁFICO 19.3 --->

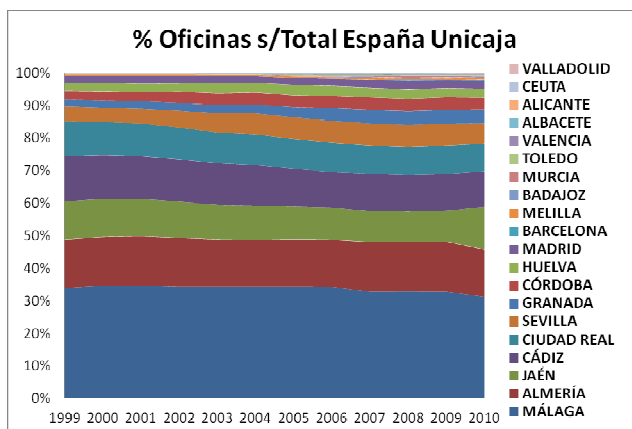


GRÁFICO 19.2

GRÁFICO 21.2

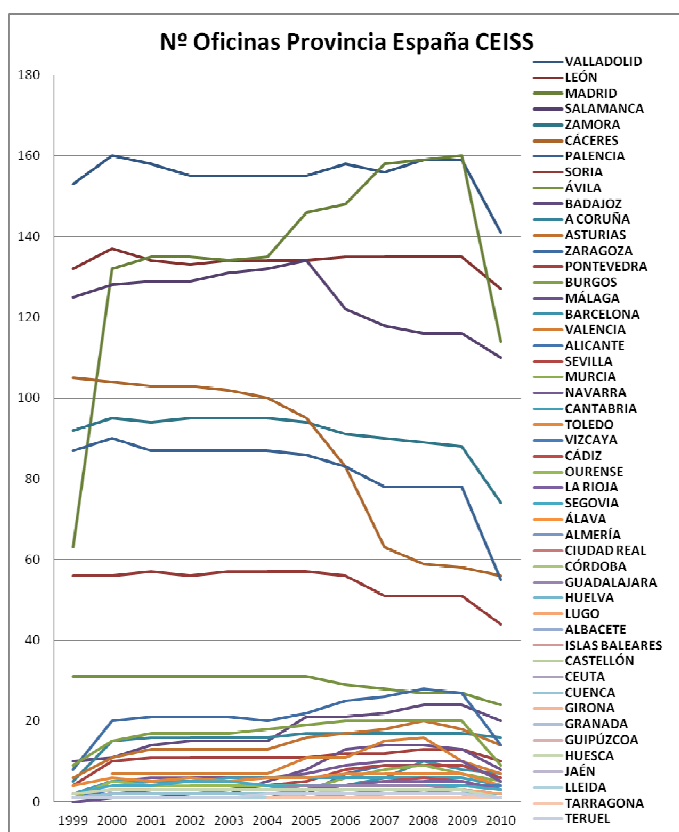


GRÁFICO 21.3

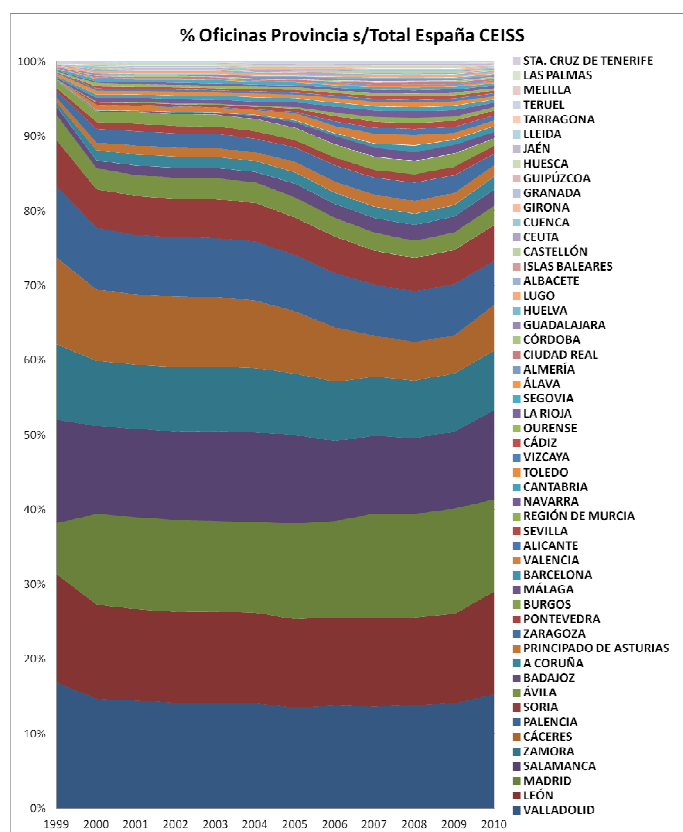


GRÁFICO 21.6

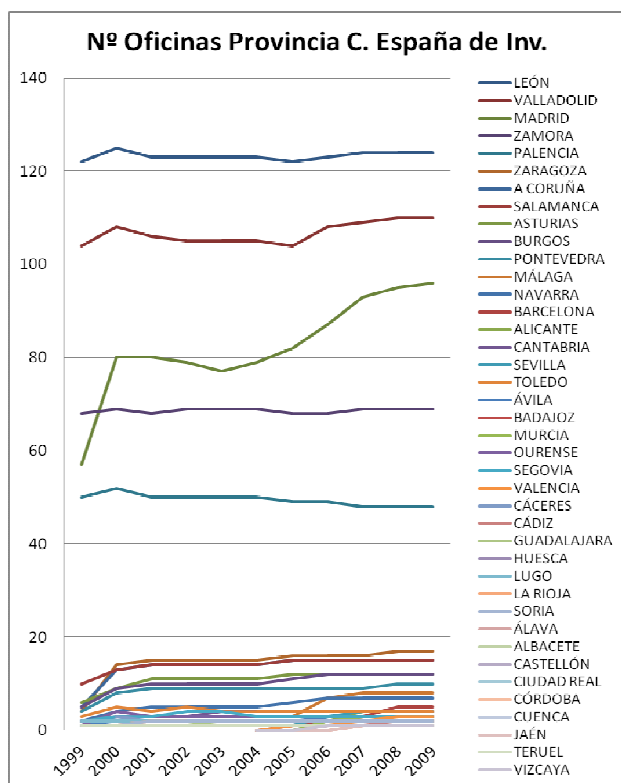


GRÁFICO 21.7

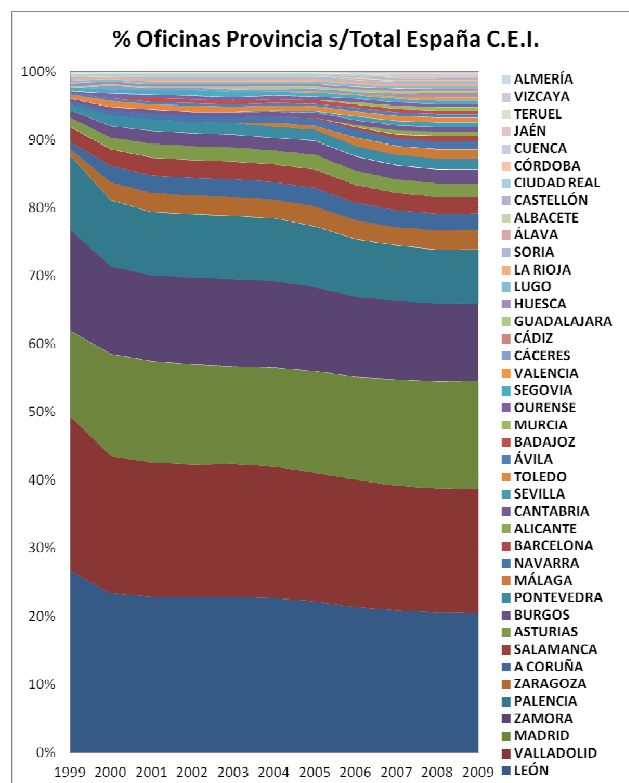


GRÁFICO 21.4

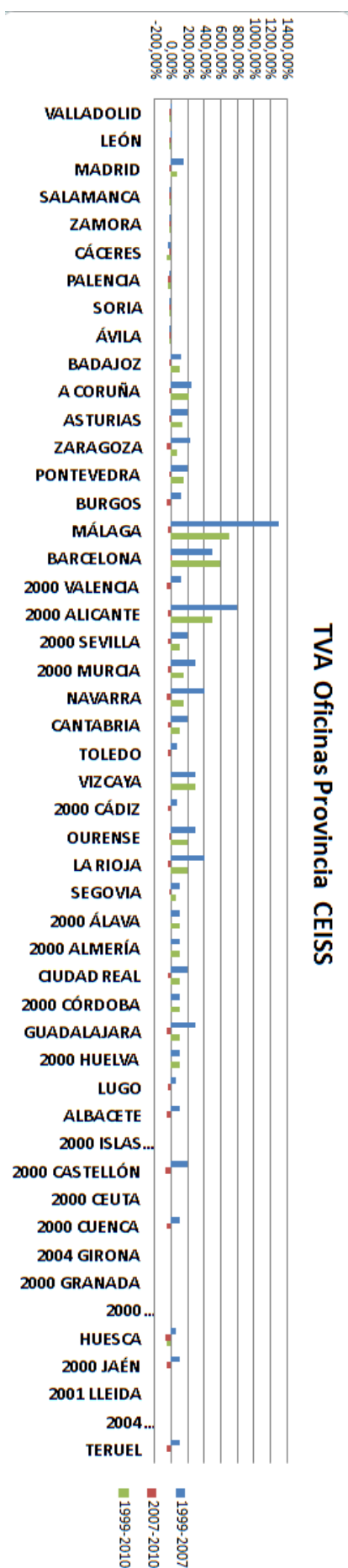


GRÁFICO 21.8

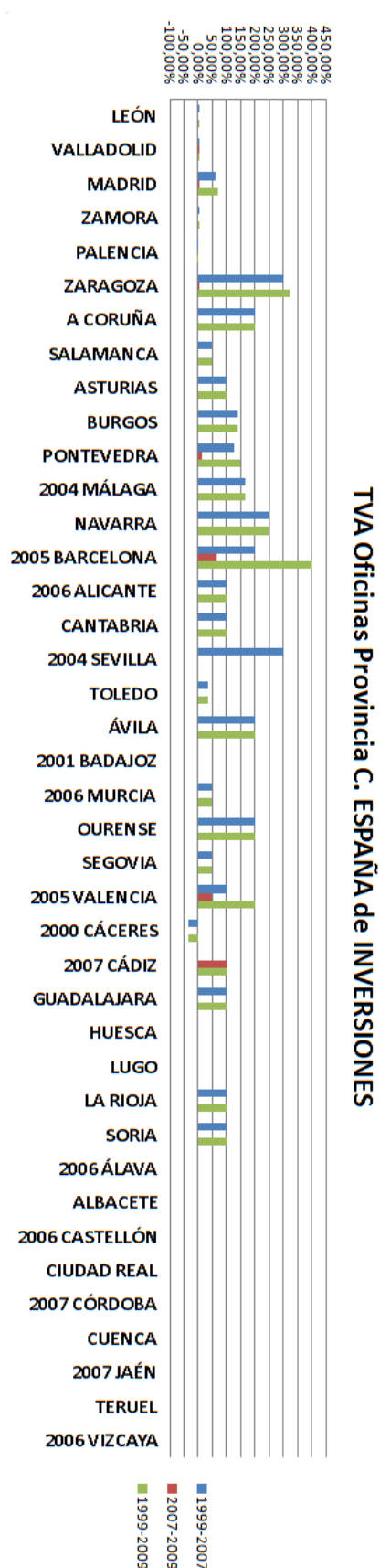


GRÁFICO 21.11

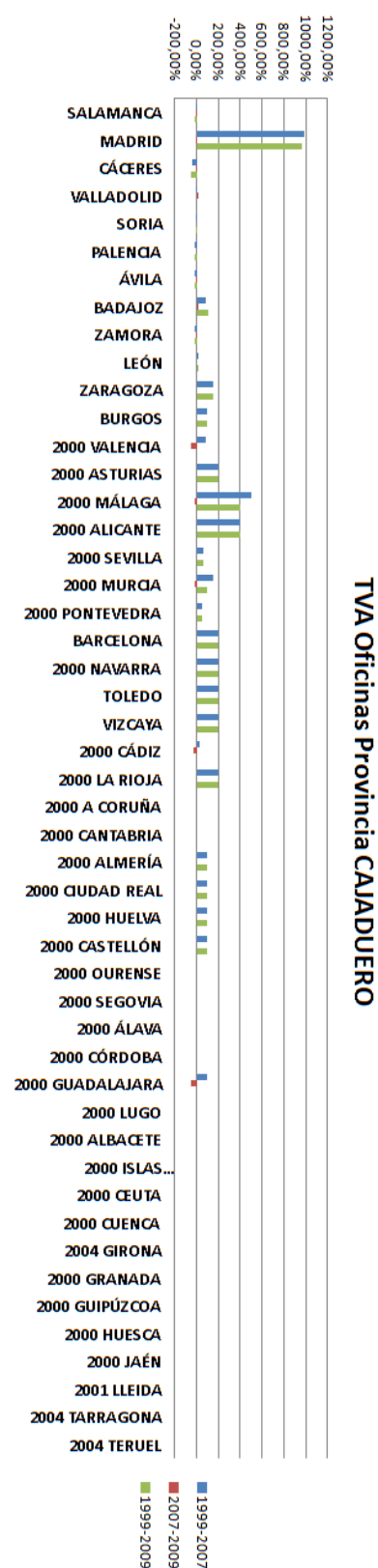


GRÁFICO 21.9

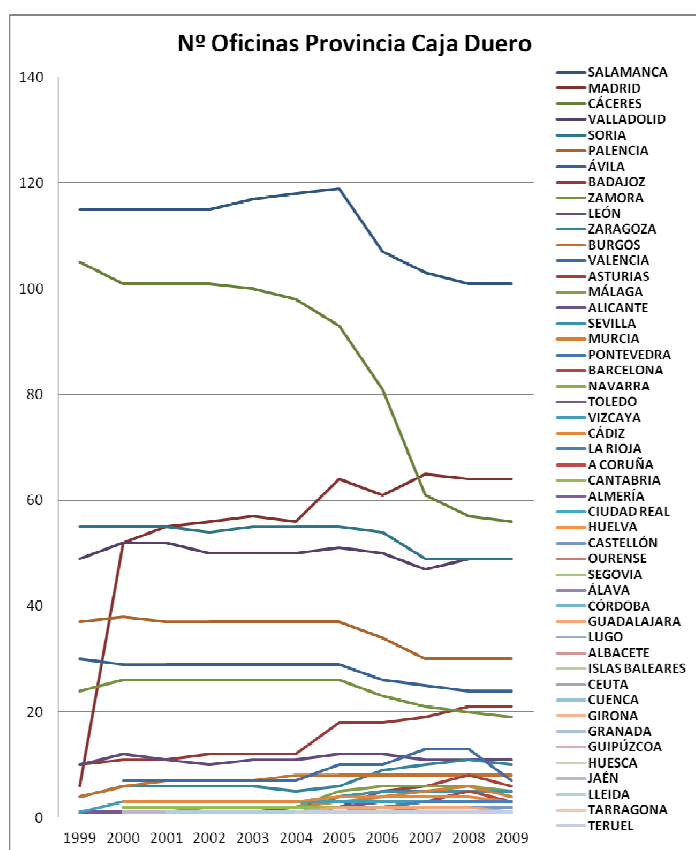


GRÁFICO 21.10

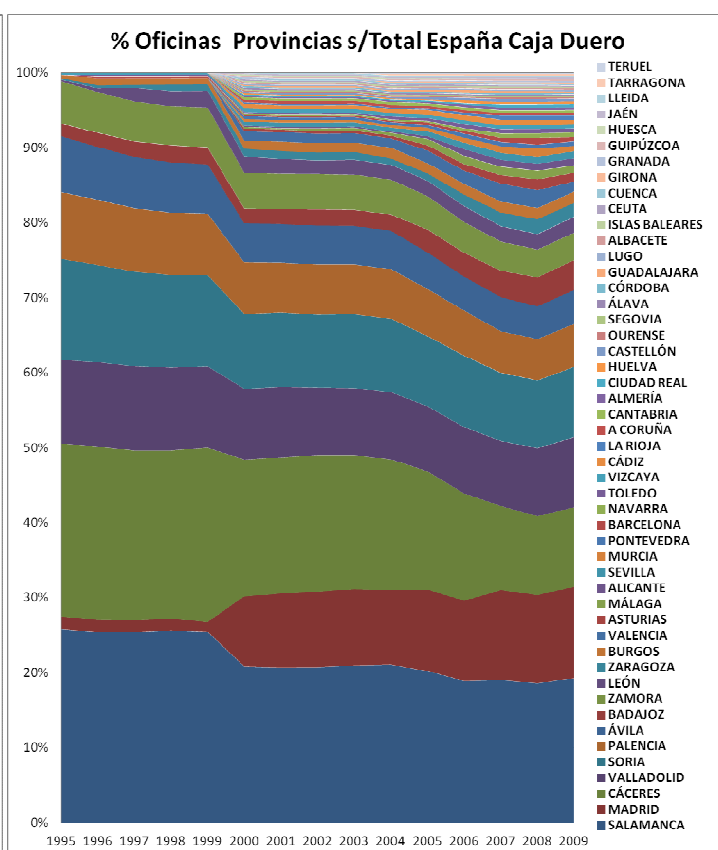
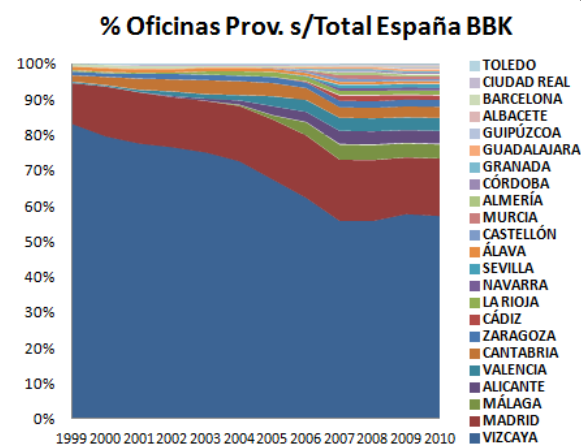
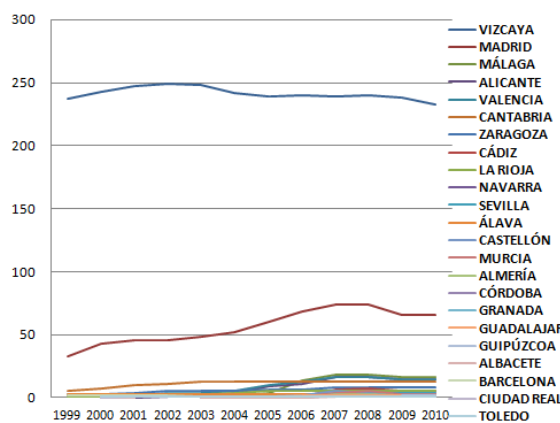
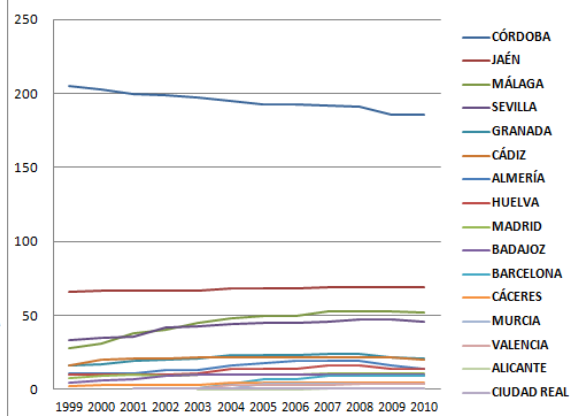


GRÁFICO 22.2 Nº Oficinas Provincia BBK



Nº Oficinas Provincia Caja Sur



% Oficinas Provincia s/Total España Caja Sur

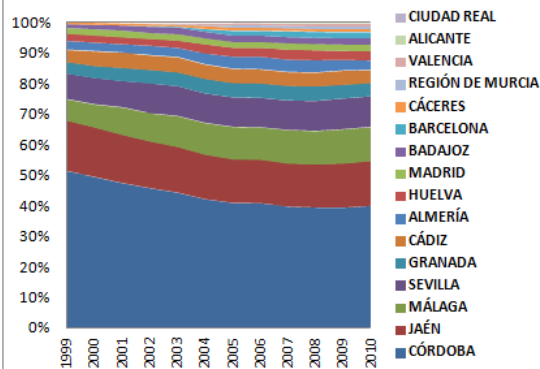


GRÁFICO 22.3

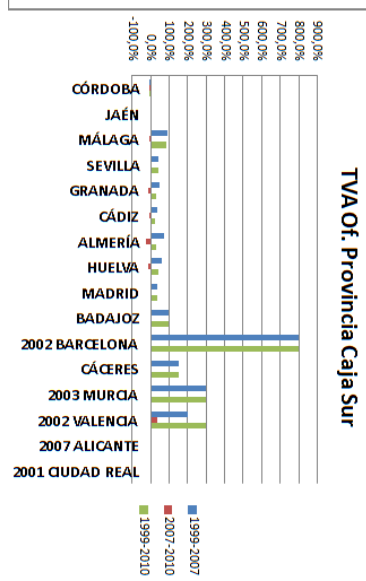
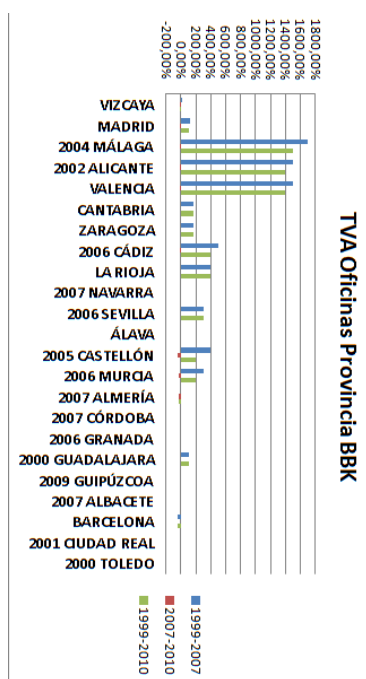


GRÁFICO 23.2

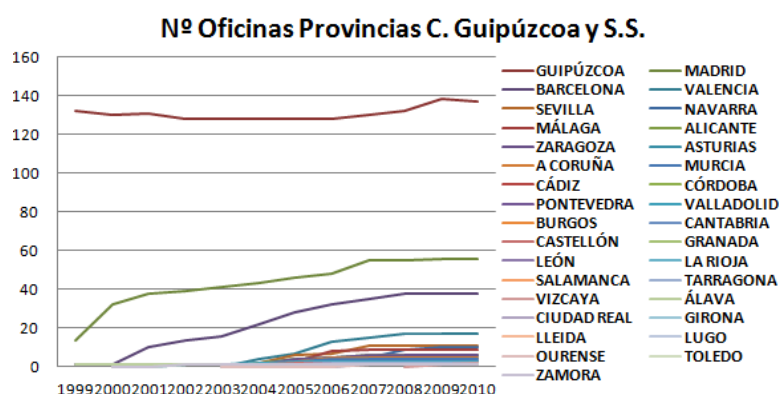


GRÁFICO 23.3

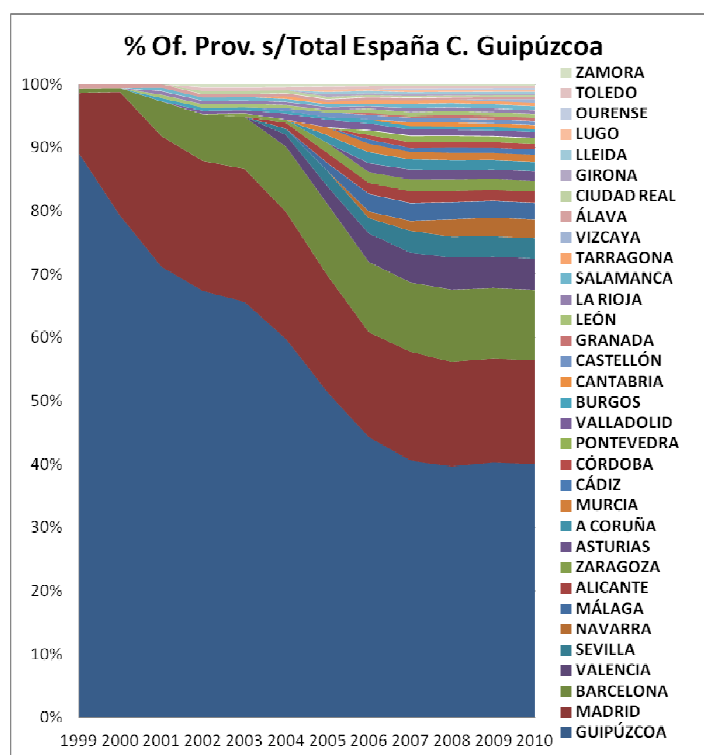
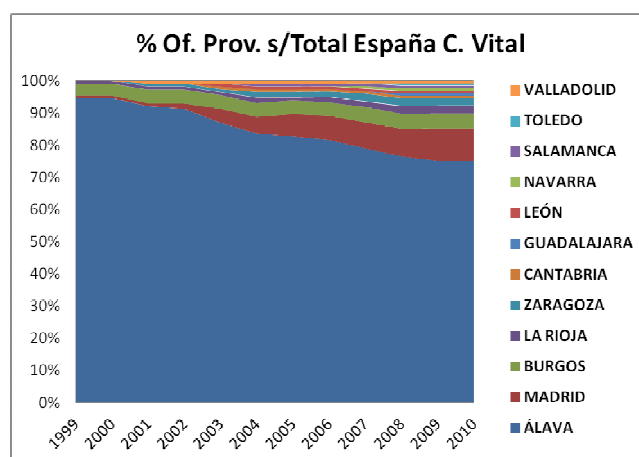


GRÁFICO 23.4



Nº Oficinas Provincia Caja Vital

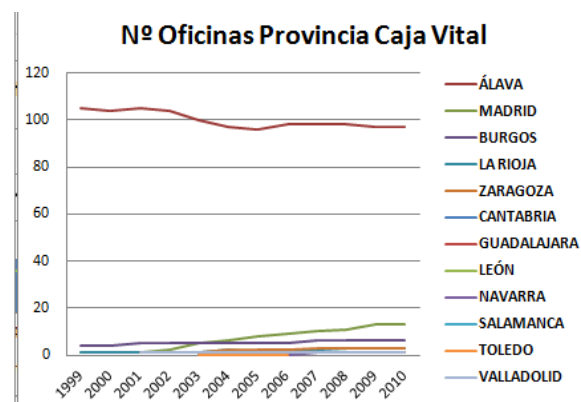


GRÁFICO 23.5

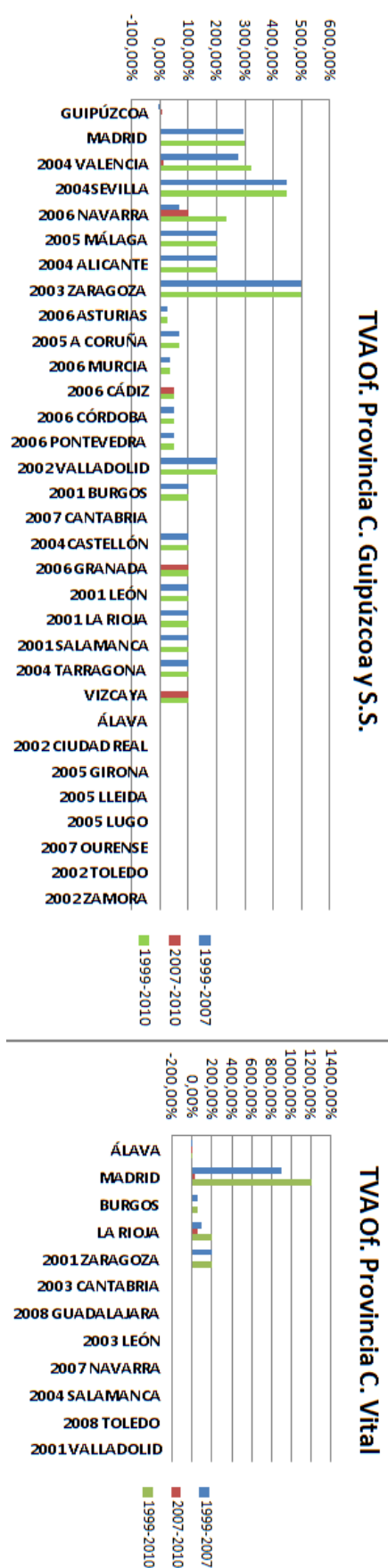


GRÁFICO 24.3

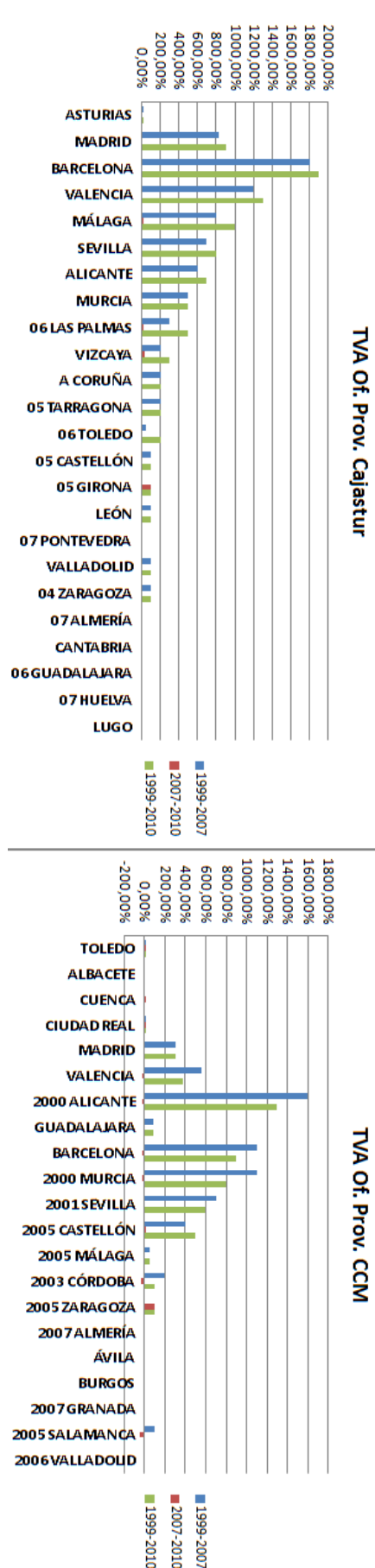


GRÁFICO 26.7

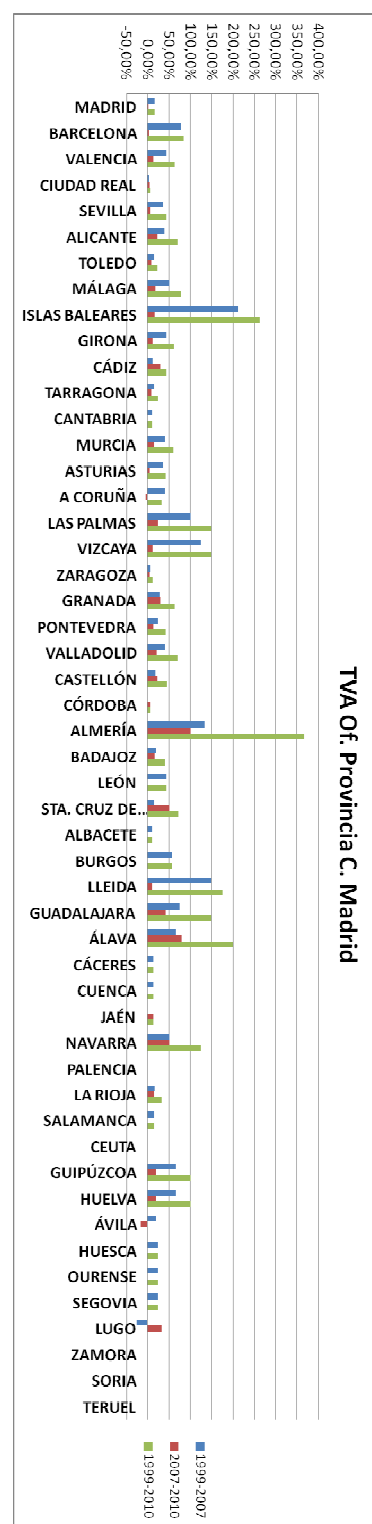


GRÁFICO 24.2

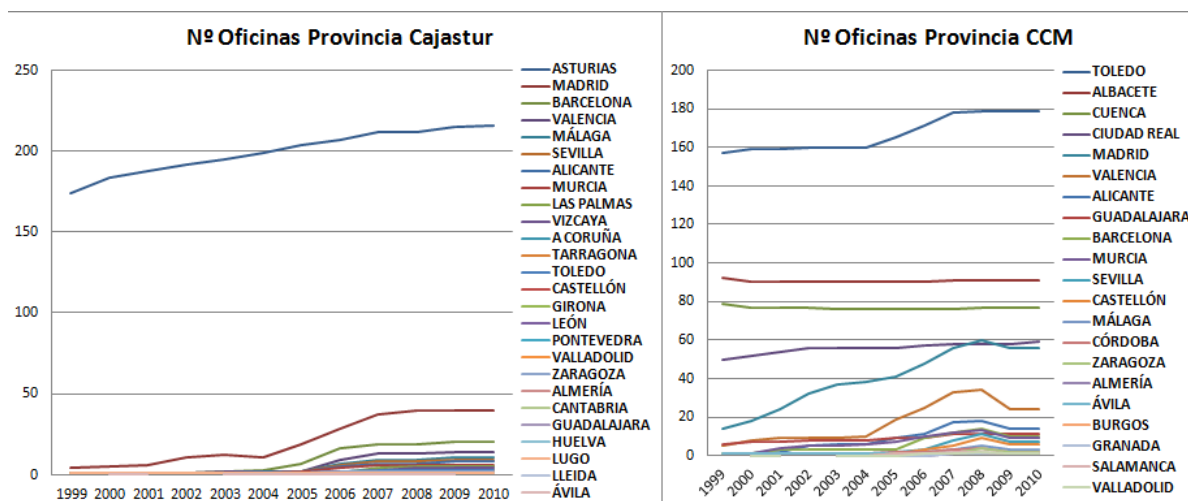


GRÁFICO 25.2

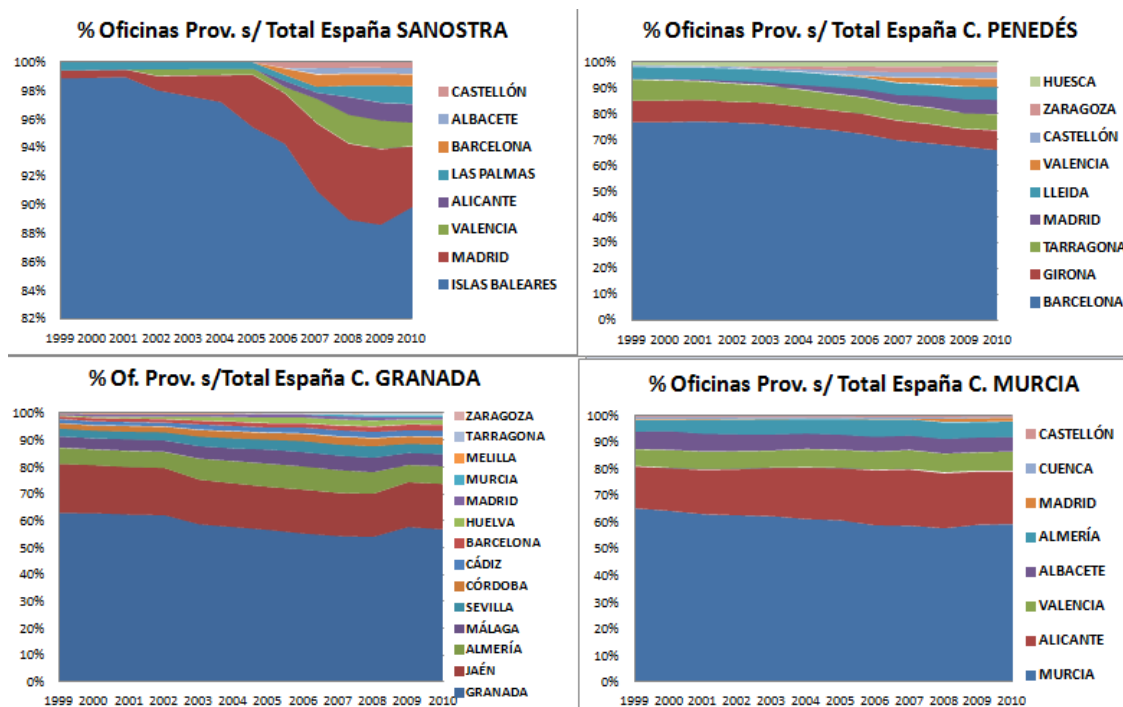
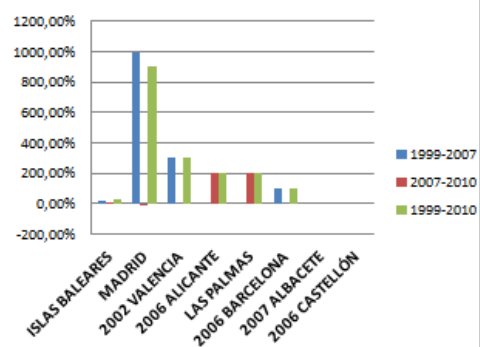
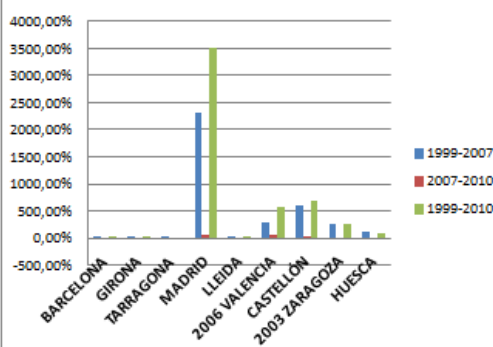


GRÁFICO 25.3

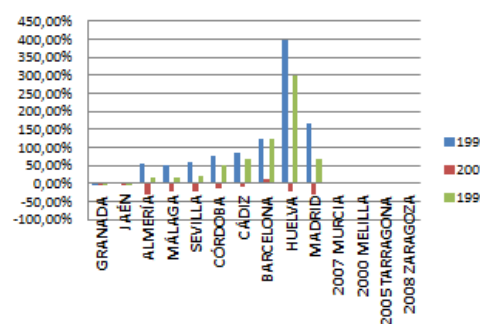
TVA Of. Provincia SANOSTRA



TVA Of. Provincia C. PENEDÉS



TVA Of. Provincia C. GRANADA



TVA Of. Provincia C. MURCIA

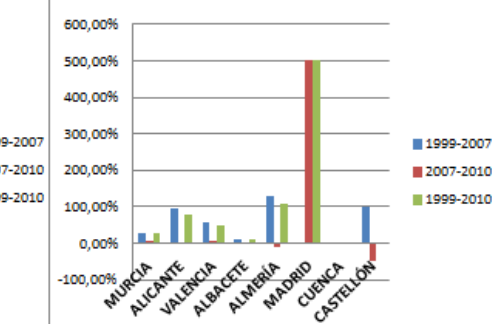
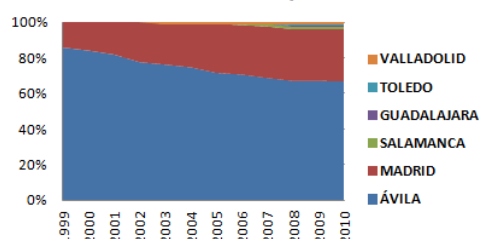
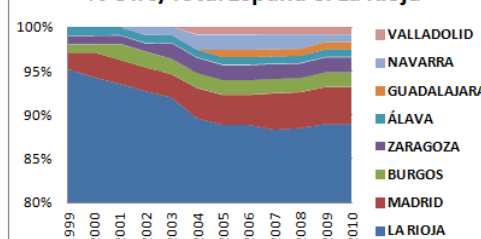


GRÁFICO 26.2

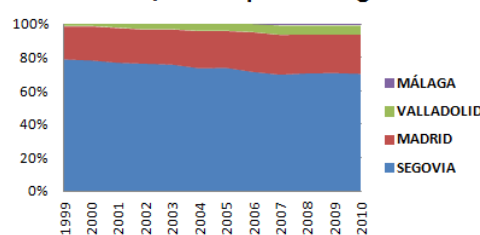
% Oficinas s/Total España C. Ávila



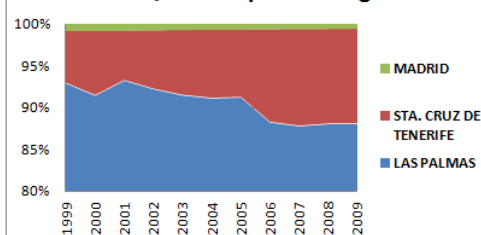
% Of. s/Total España C. La Rioja



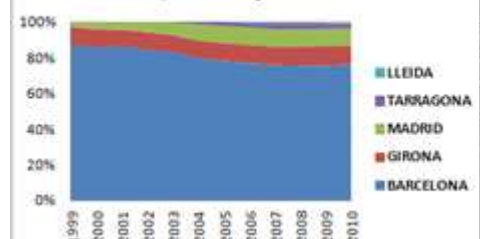
% Of. s/Total España C. Segovia



% Of. s/Total España C. Segovia



% Of. s/Total España C. Laietana



Nº Oficinas 5 regionales Bankia

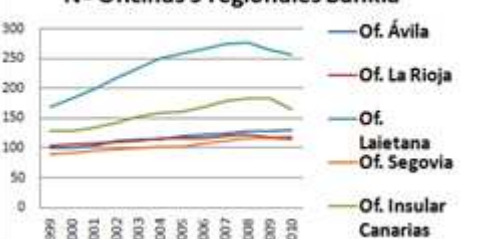


GRÁFICO 26.10

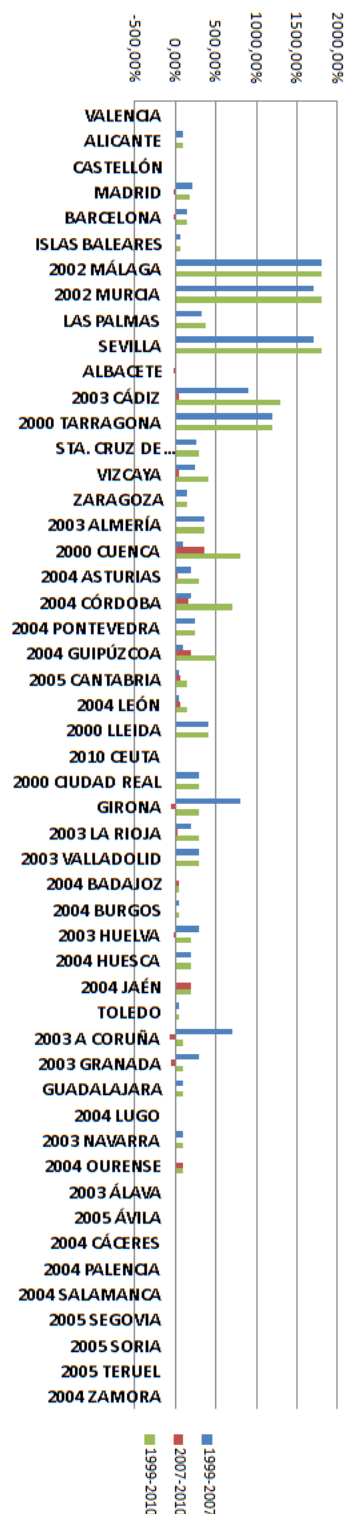


GRÁFICO 26.4

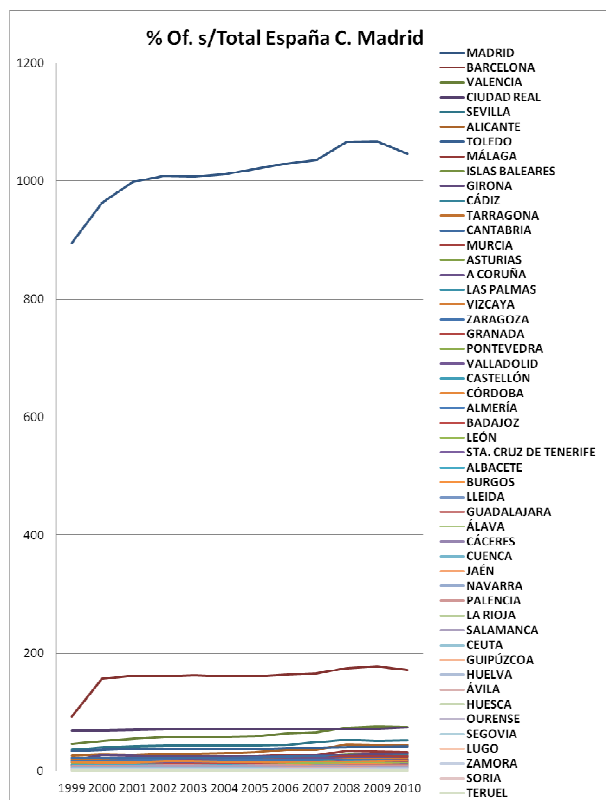


GRÁFICO 26.5

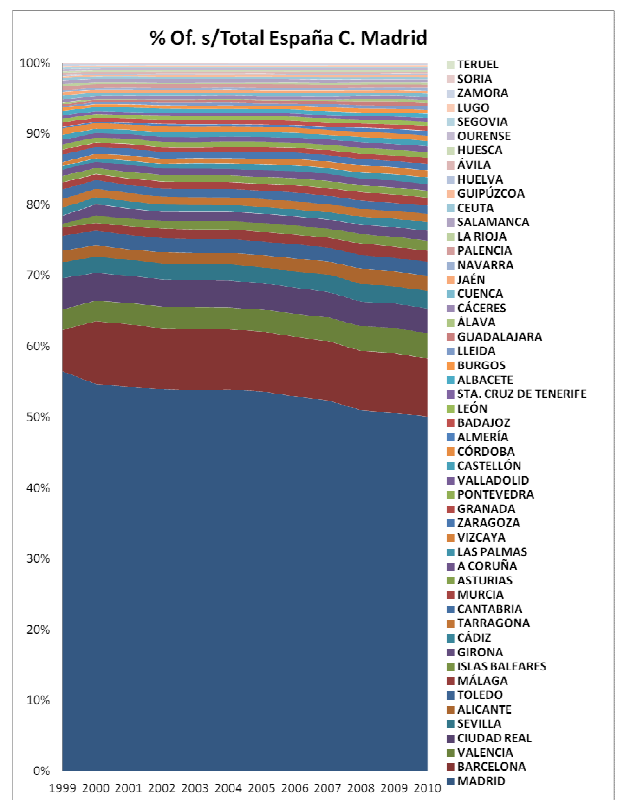


GRÁFICO 26.8

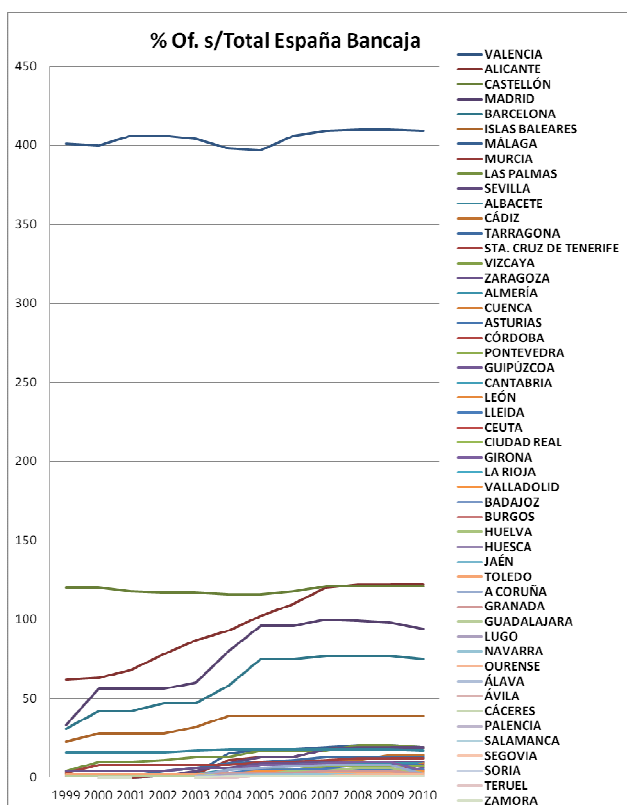


GRÁFICO 26.9

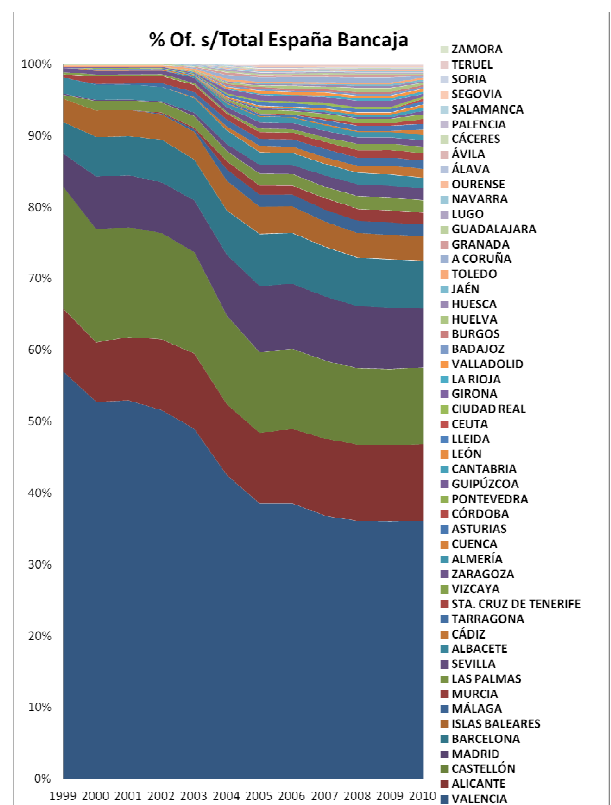


GRÁFICO 27.2

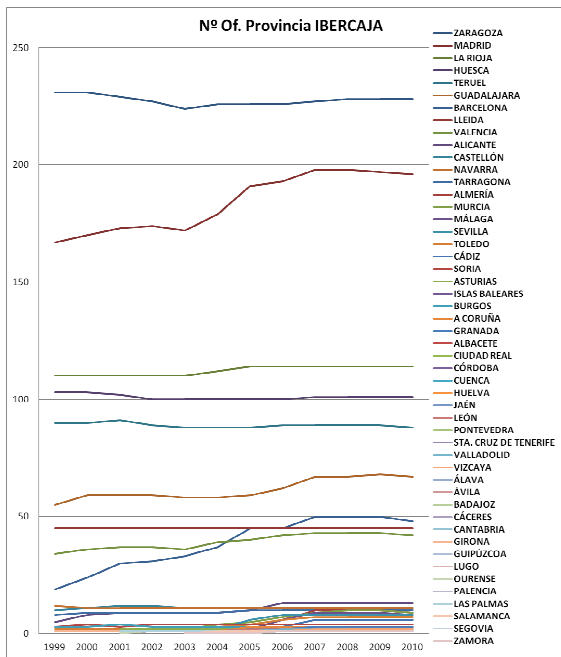


GRÁFICO 27.3

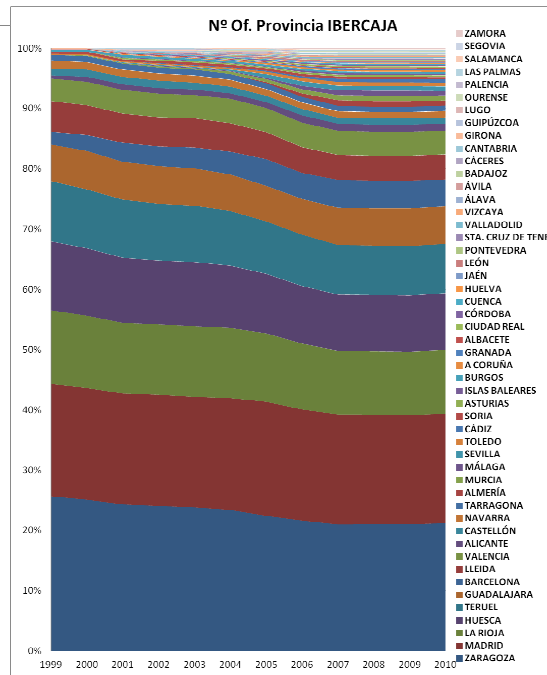


GRÁFICO 27.4

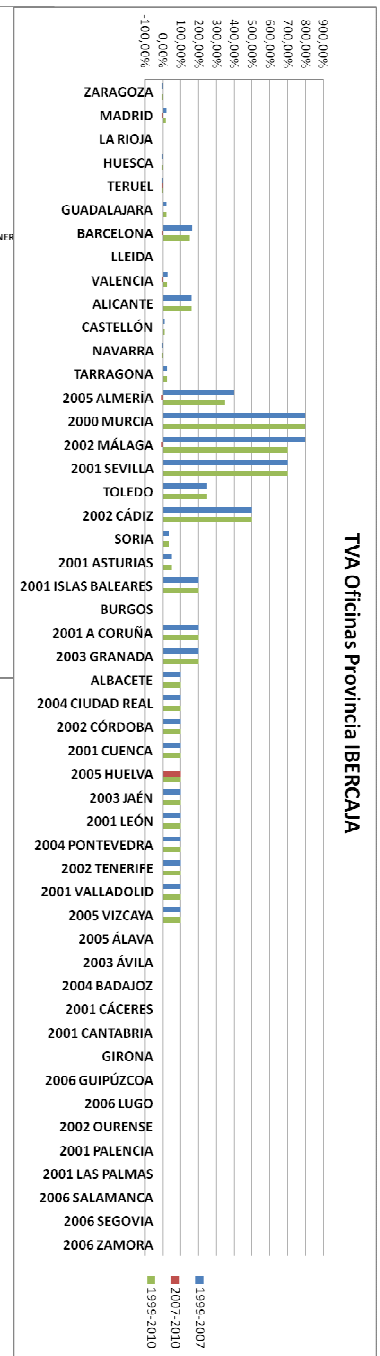


GRÁFICO 28.1

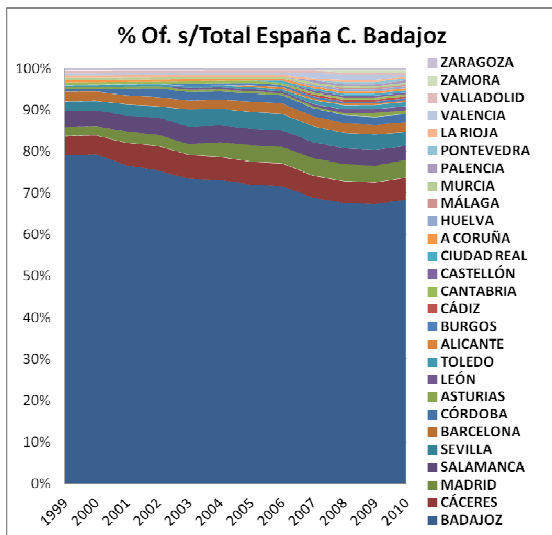


GRÁFICO 28.2

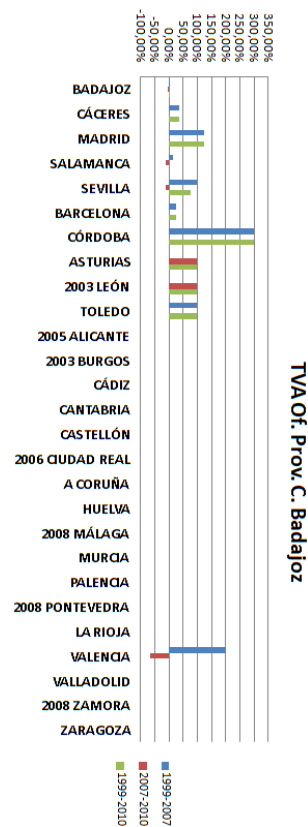


GRÁFICO 28.3

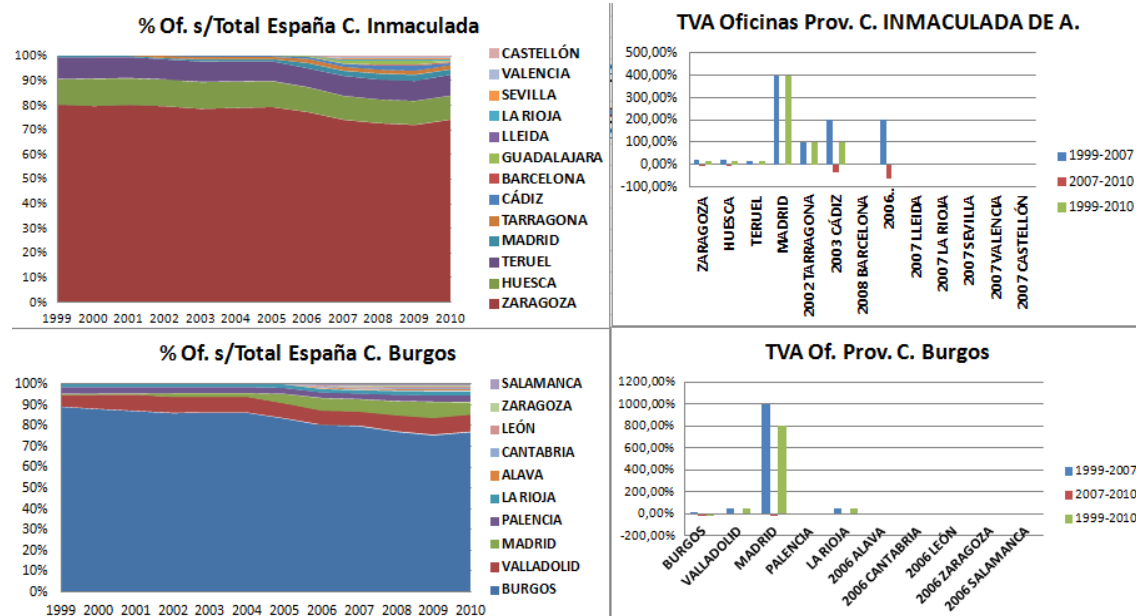


GRÁFICO 29.1

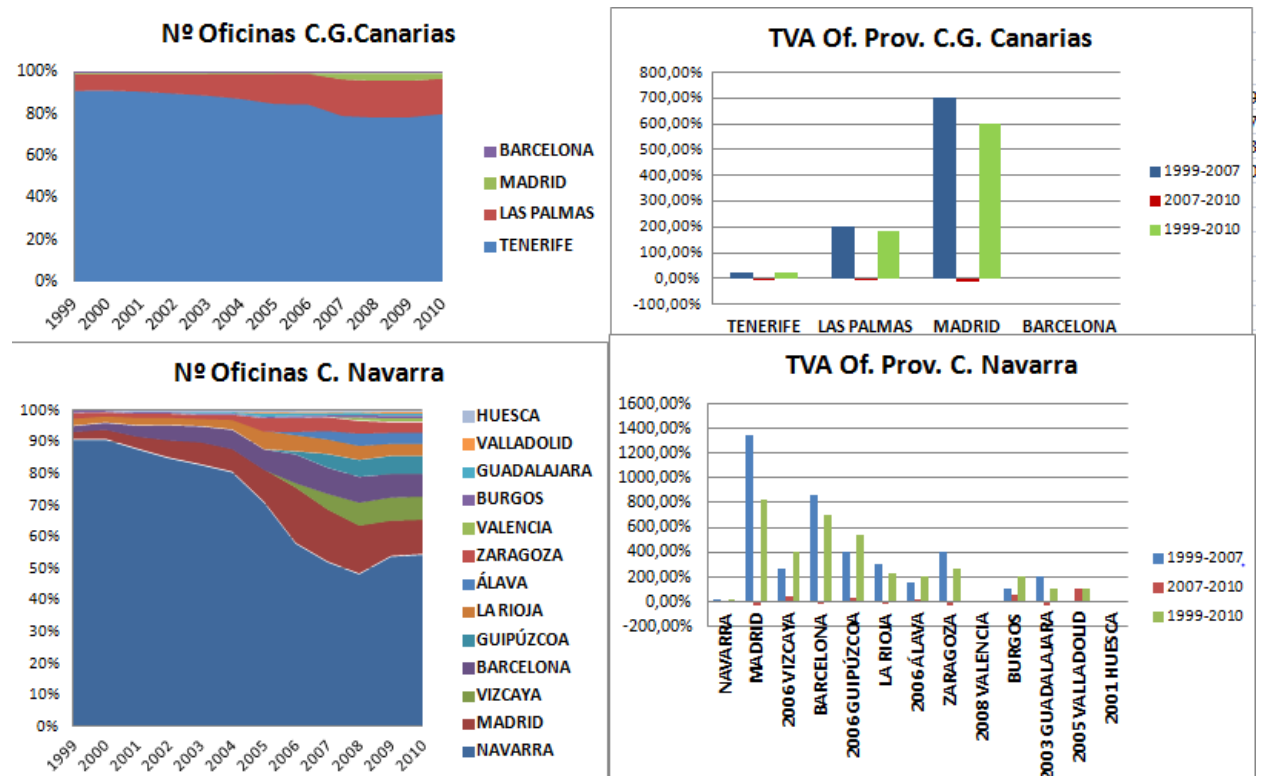


GRÁFICO 29.2

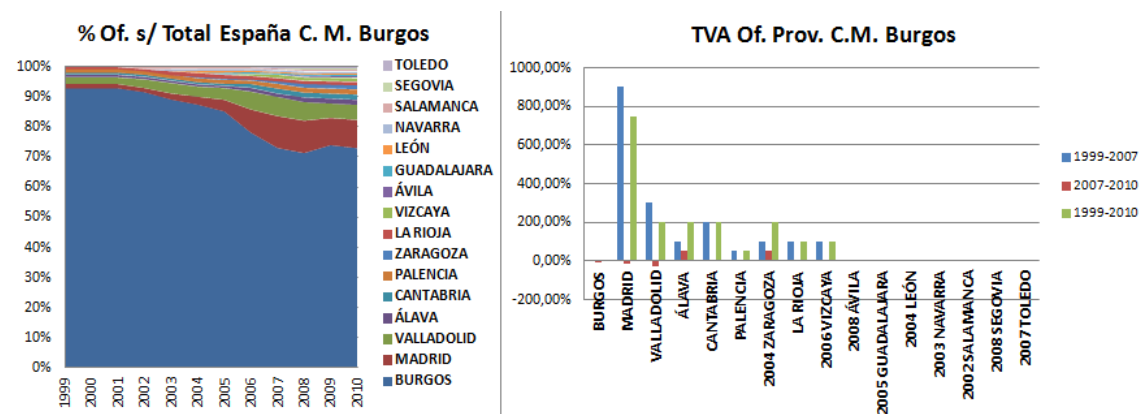


GRÁFICO 30.1

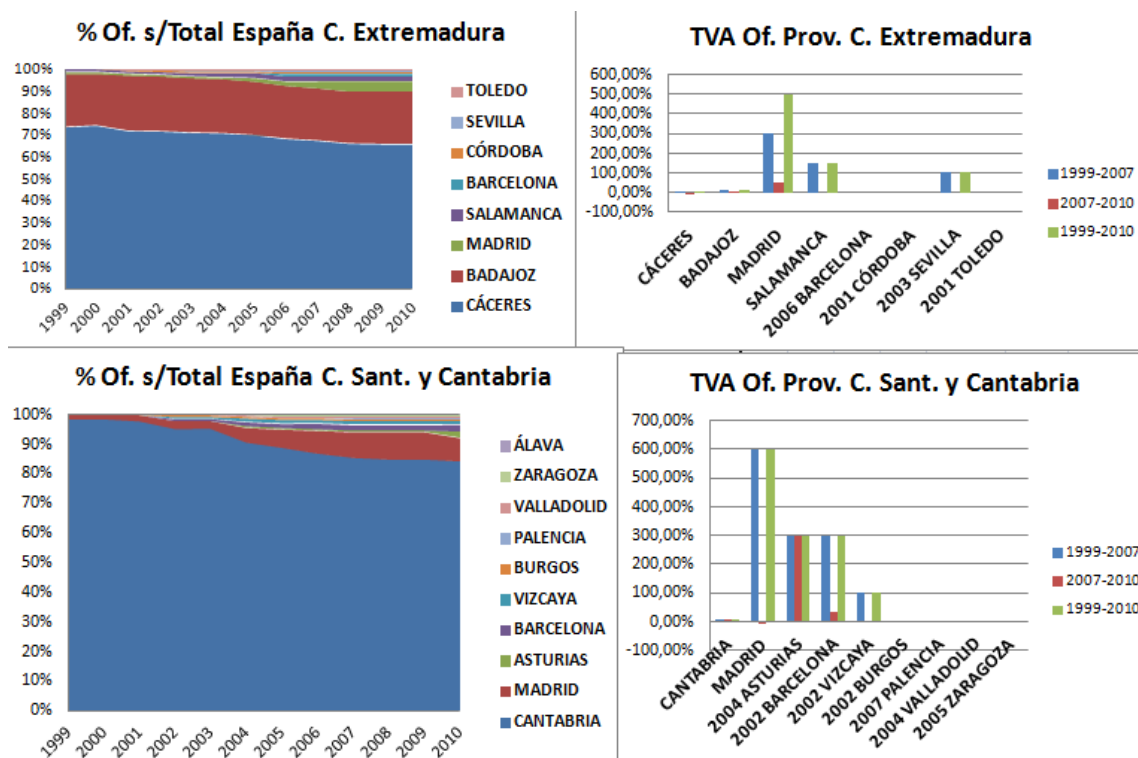


GRÁFICO 31.1

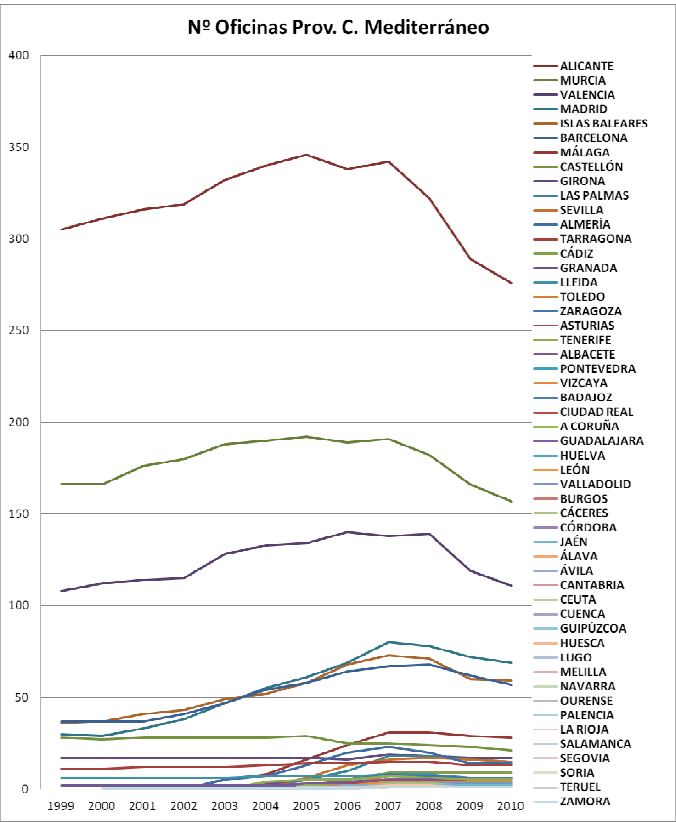


GRÁFICO 31.3

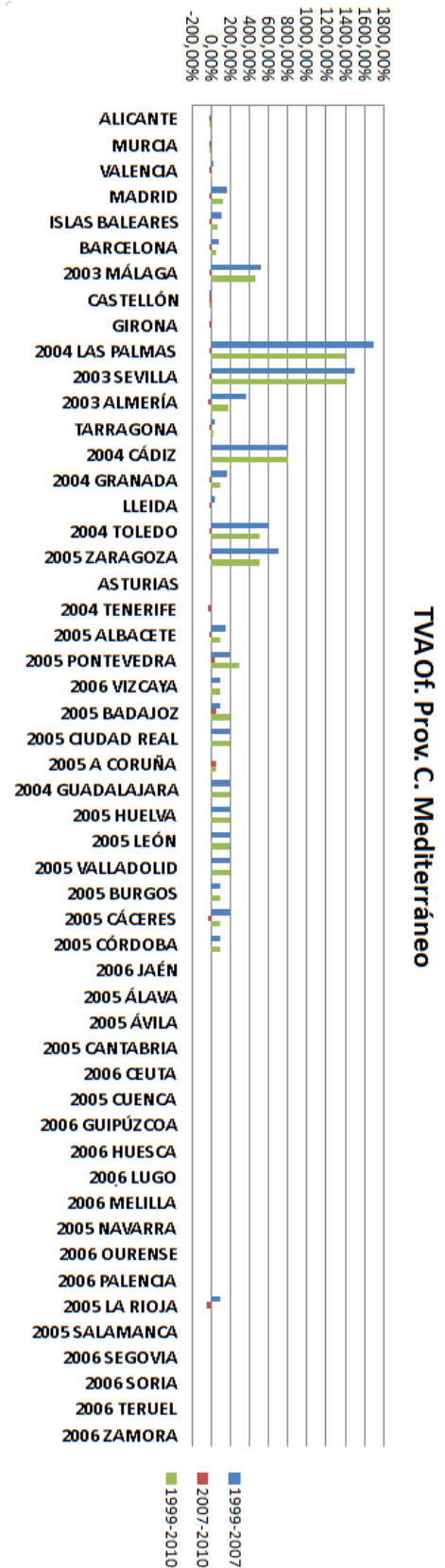


GRÁFICO 31.2

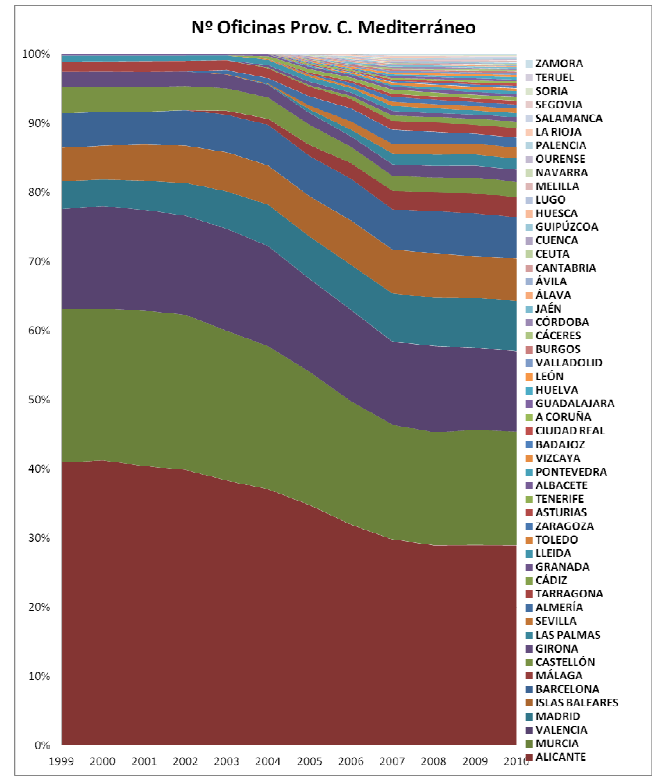


TABLA 2.1 Oficinas en Origen y Provincia con más Oficinas, % s/ total de la caja en España y variación de oficinas y de su %.

Entidad			Nº Oficinas Provincia de Origen								1999-2010		1999-2009	
	Prov. Origen	Prov. > cuota presencia y cuota %	1999		2007		2009		2010		TVA Of. Origen	Var. % s/Total E.	TVA Of. Origen	Var. % s/Total E.
			Nº	% total E. España	Nº	% total E.E.	Nº	% total E.E.	Nº	% total E.E.				
La Caixa	Barcelona	Barcelona 22,76%	1293	32,32%	1282	23,45%	1161	21,83%	1228	22,76%	-5,03%	-29,58%	-10,21%	-32,45%
C. Girona	Girona	Girona 58,95%	129	82,69%	141	60,00%	135	58,95%	0		-100,00%	-100,00%	4,65%	-28,71%
F - La Caixa	Barcelona	Barcelona 22,76%	1319	31,73%	1371	24,04%	1245	22,44%	1228	22,76%	-6,90%	-28,28%	-5,61%	-29,26%
C. Catalunya	Barcelona	Barcelona 51,04%	565	62,50%	610	51,22%	589	51,04%			-100,00%	-100,00%	4,25%	-18,34%
C. Manresa	Barcelona	Barcelona 82,55%	102	88,70%	129	83,23%	123	82,55%			-100,00%	-100,00%	20,59%	-6,93%
C. Tarragona	Tarragona	Tarragona 58,61%	203	75,19%	184	57,14%	177	58,61%			-100,00%	-100,00%	-12,81%	-22,05%
F - Catalunya Caixa	Barcelona	Barcelona 52,29%	711	55,16%	836	50,12%	797	49,66%	720	52,29%	1,27%	-5,21%	12,10%	-9,97%
CaixaGalicia	A Coruña	A Coruña 27,00%	225	38,66%	241	27,51%	219	27,00%			-100,00%	-100,00%	-2,67%	-30,15%
Caixanova	Pontevedra	Pontevedra 35,92%	238	51,85%	210	39,70%	199	35,92%			-100,00%	-100,00%	-16,39%	-30,72%
F - NGC	A Coruña	A Coruña 20,98%	289	27,76%	309	21,99%	283	20,79%	282	20,98%	-2,42%	-24,42%	-2,08%	-25,10%
Cajasol	Sevilla	Sevilla 40,99%	357	53,05%	376	46,42%	341	45,11%	323	40,99%	-9,52%	-22,73%	-4,48%	-14,97%
C. S.F. Guadalajara	Guadalajara	Guadalajara 79,17%	50	90,91%	56	77,78%	57	79,17%	0		-100,00%	-100,00%	14,00%	-12,92%
F - CAJASOL	Sevilla	Sevilla 40,99%	357	49,04%	376	42,63%	341	41,18%	323	40,99%	-9,52%	-16,41%	-4,48%	-16,02%
Unicaja	Málaga	Málaga 31,36%	251	34,06%	298	32,86%	295	32,85%	292	31,36%	16,33%	-7,91%	17,53%	-3,54%
C. P. Jaén	Jaén	Jaén 82,35%	29	100,00%	42	84,00%	42	82,35%	0		-100,00%	-100,00%	44,83%	-17,65%
F - UNICAJA	Málaga	Málaga 31,36%	251	32,77%	299	31,24%	297	31,30%	292	31,36%	16,33%	-4,28%	18,33%	-4,49%
C. Manlleu	Barcelona	Barcelona 95,05%	74	98,67%	100	98,04%	96	95,05%	0		-100,00%	-100,00%	29,73%	-3,67%
C. Sabadell	Barcelona	Barcelona 77,44%	181	83,41%	296	81,32%	278	77,44%	0		-100,00%	-100,00%	53,59%	-7,16%
C. Terrasa	Barcelona	Barcelona 69,58%	157	79,29%	195	70,40%	199	69,58%	0		-100,00%	-100,00%	26,75%	-12,25%
F - UNNIM	Barcelona	Barcelona 76,35%	412	84,08%	591	79,54%	573	76,81%	523	76,35%	26,94%	-9,19%	39,08%	-8,65%
C. E. de Inversiones	León	León 20,50%	122	26,70%	124	20,84%	124	20,50%	0		-100,00%	-100,00%	1,64%	-23,22%
Caja Duero	Salamanca	Salamanca 19,24%	115	25,44%	103	19,00%	101	19,24%	0		-100,00%	-100,00%	-12,17%	-24,39%
F - CEISS	León	Valladolid 15,31%	132	14,52%	135	11,87%	135	11,95%	127	13,79%	-3,79%	-5,04%	2,27%	-17,73%
BBK	Bizkaia	Bizkaia 57,25%	237	83,16%	239	55,84%	238	57,77%	233	57,25%	-1,69%	-31,16%	0,42%	-30,53%
Caja Sur	Córdoba	Córdoba 39,91%	205	51,25%	192	39,59%	186	39,24%	186	39,91%	-9,27%	-22,12%	-9,27%	-23,43%
Caja Vital	Álava	Álava 75,19%	105	94,59%	98	79,03%	97	75,19%	97	75,19%	-7,62%	-20,51%	-7,62%	-20,51%
C. Guipúzcoa y S. S.	Guipúzcoa	Guipúzcoa 40,06%	132	89,19%	130	40,63%	138	40,35%	137	40,06%	3,79%	-55,09%	4,55%	-54,76%
Pollença	Islas Baleares	Islas Baleares 100,00%	12	100,00%	20	100,00%	21	100,00%	21	100,00%	75,00%	0,00%	75,00%	0,00%
Ontiyent	Valencia	Valencia 87,23%	32	100,00%	38	86,36%	41	87,23%	41	87,23%	28,13%	-12,77%	28,13%	-12,77%
Cajastur	Asturias	Asturias 60,17%	174	91,58%	212	61,81%	215	60,06%	216	60,17%	24,14%	-34,30%	23,56%	-34,42%
CCM	Cuenca	Toledo 32,25%	79	19,51%	76	13,31%	77	13,87%	77	13,87%	-2,53%	-28,87%	-2,53%	-28,87%
Sa Nostra	Islas Baleares	Islas Baleares 89,87%	172	98,85%	212	90,99%	218	88,62%	213	89,87%	23,84%	-9,08%	26,74%	-10,35%
Penedés	Barcelona	Barcelona 66,39%	350	76,75%	450	69,77%	426	67,30%	399	66,39%	14,00%	-13,50%	21,71%	-12,32%
Granada	Granada	Granada 56,85%	261	62,89%	261	54,38%	259	57,68%	249	56,85%	-4,60%	-9,61%	-0,77%	-8,28%
Murcia	Murcia	Murcia 59,55%	201	65,47%	250	58,96%	245	59,32%	237	59,55%	17,91%	-9,05%	21,89%	-9,39%

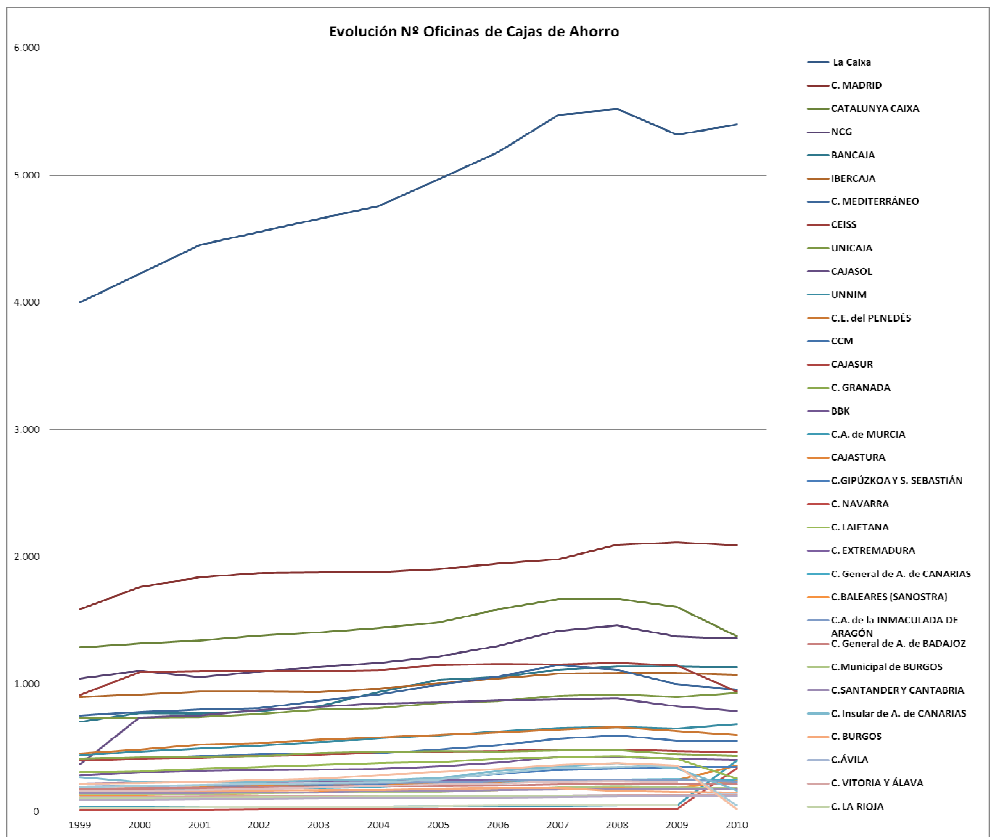
				Nº Oficinas Provincia de Origen								1999-2010		1999-2009	
	Prov. Origen	Prov. > cuota presencia y cuota %		1999		2007		2009		2010		TVA Of. Origen	Var. % s/Total E.	TVA Of. Origen	Var. % s/Total E.
Entidad				Nº	% total E. España	Nº	% total E.E.	Nº	% total E.E.	Nº	% total E.E.				
C. Ávila	Ávila	Ávila	66,92%	85	85,86%	86	68,80%	86	67,19%	87	66,92%	2,35%	-22,05%	1,18%	-21,75%
C. La Rioja	La Rioja	La Rioja	88,98%	100	95,24%	106	88,33%	105	88,98%	105	88,98%	5,00%	-6,57%	5,00%	-6,57%
C. Segovia	Segovia	Segovia	70,18%	71	78,89%	78	69,64%	82	70,09%	80	70,18%	12,68%	-11,05%	15,49%	-11,16%
C. Insular de Canarias	Las Palmas	Las Palmas	86,67%	119	92,97%	158	87,78%	162	88,04%	143	86,67%	20,17%	-6,78%	36,13%	-5,30%
C. Madrid	Madrid	Madrid	50,07%	895	56,47%	1035	52,46%	1067	50,59%	1046	50,07%	16,87%	-11,33%	19,22%	-10,40%
Bancaja	Castellón	Valencia	36,26%	120	17,05%	121	10,89%	121	10,71%	121	10,82%	0,83%	-36,55%	0,83%	-37,16%
C. Laietana	Barcelona	Barcelona	75,78%	147	86,98%	208	75,64%	199	75,38%	194	75,78%	31,97%	-12,88%	35,37%	-13,34%
Ibercaja	Zaragoza	Zaragoza	21,19%	231	25,70%	227	20,98%	228	21,01%	228	21,19%	-1,30%	-17,53%	-1,30%	-18,22%
C. Badajoz	Badajoz	Badajoz	68,42%	140	79,10%	144	68,90%	144	67,29%	143	68,42%	2,14%	-13,50%	2,86%	-14,93%
C. Burgos	Burgos	Burgos	72,93%	130	92,86%	138	73,02%	139	73,94%	132	72,93%	1,54%	-21,46%	6,92%	-20,38%
C. Inmaculada de A.	Zaragoza	Zaragoza	74,58%	155	80,31%	184	74,19%	178	72,06%	176	74,58%	13,55%	-7,14%	14,84%	-10,27%
C. G. de Canarias	Tenerife	Tenerife	80,17%	160	90,91%	195	79,27%	199	78,66%	194	80,17%	21,25%	-11,82%	24,38%	-13,48%
C. Navarra	Navarra	Navarra	54,46%	149	90,85%	183	52,14%	181	53,87%	183	54,46%	22,82%	-40,05%	21,48%	-40,71%
C. M. Burgos	Burgos	Burgos	72,93%	130	92,86%	138	73,02%	139	73,94%	132	72,93%	1,54%	-21,46%	6,92%	-20,38%
C. Extremadura	Cáceres	Cáceres	66,00%	162	73,97%	168	67,74%	166	66,14%	165	66,00%	1,85%	-10,78%	2,47%	-10,59%
C. S. y Cantabria	Cantabria	Cantabria	85,71%	139	98,58%	147	85,47%	146	84,88%	150	85,71%	7,91%	-13,05%	5,04%	-13,89%
C. Mediterráneo	Alicante	Alicante	28,90%	305	40,88%	342	29,77%	289	28,93%	276	28,90%	-9,51%	-29,31%	-5,25%	-29,24%

TABLA 2.2 Oficinas Resto de Provincias, % s/ total de la caja en España y variación de oficinas y de su %.

Entidad	Nº Oficinas Resto de Provincias								1999-2010		1999-2009	
	1999		2007		2009		2010		TVA Of. Resto	Var. % s/Total E.	TVA Of. Resto	Var. % s/Total E.
	Nº	% total E. España	Nº	% total E.E.	Nº	% total E.E.	Nº	% total E.E.				
C. Ávila	14	14,14%	39	31,20%	42	32,81%	43	33,08%	207,14%	133,90%	200,00%	132,03%
C. La Rioja	5	4,76%	14	11,67%	13	11,02%	13	11,02%	160,00%	131,36%	160,00%	131,36%
C. Segovia	19	21,11%	34	30,36%	35	29,91%	34	29,82%	78,95%	41,27%	84,21%	41,70%
C. Insular de Canarias	9	7,03%	22	12,22%	22	11,96%	22	13,33%	144,44%	89,63%	144,44%	70,05%
C. Madrid	690	43,53%	938	47,54%	1042	49,41%	1043	49,93%	51,16%	14,69%	51,01%	13,49%
Bancaja	584	82,95%	990	89,11%	1018	89,38%	1007	89,27%	72,43%	7,62%	74,32%	7,74%
C. Laietana	22	13,02%	67	24,36%	65	24,62%	62	24,22%	181,82%	86,04%	195,45%	89,14%
Ibercaja	668	74,30%	855	79,02%	857	78,99%	848	78,81%	26,95%	6,06%	28,29%	6,30%
C. Badajoz	37	20,90%	65	31,10%	70	32,71%	66	31,58%	78,38%	51,07%	89,19%	56,48%
C. Burgos	10	7,14%	51	26,98%	49	26,06%	49	27,07%	390,00%	279,01%	390,00%	264,89%
C. Inmaculada de A.	38	19,69%	64	25,81%	69	27,94%	60	25,42%	57,89%	29,13%	81,58%	41,88%
C. G. de Canarias	16	9,09%	51	20,73%	54	21,34%	48	19,83%	200,00%	118,18%	237,50%	134,78%
C. Navarra	15	9,15%	168	47,86%	155	46,13%	153	45,54%	920,00%	397,86%	933,33%	404,37%
C. M. Burgos	10	7,14%	51	26,98%	49	26,06%	49	27,07%	390,00%	279,01%	390,00%	264,89%
C. Extremadura	57	26,03%	80	32,26%	85	33,86%	85	34,00%	49,12%	30,63%	49,12%	30,11%
C. S. y Cantabria	2	1,42%	25	14,53%	26	15,12%	25	14,29%	1150,00%	907,14%	1200,00%	965,70%
C. Mediterráneo	441	59,12%	807	70,23%	710	71,07%	679	71,10%	53,97%	20,27%	61,00%	20,22%

	Nº Oficinas Resto de Provincias						1999-2010		1999-2009	
	1999		2007		2009		2010		TVA Of. Resto	Var. % s/Total E.
Entidad	Nº	% total entidad	Nº	% total entidad	Nº	% total entidad	Nº	% total entidad	TVA Of. Resto	Var. % s/Total E.
La Caixa	2708	67,68%	4186	76,55%	4157	78,17%	4168	77,24%	53,91%	14,12%
C. Girona	27	17,31%	94	40,00%	94	41,05%	0		-100,00%	-100,00%
F - La Caixa	2838	68,27%	4331	75,96%	4302	77,56%	4168	77,24%	46,86%	13,14%
C. Catalunya	339	37,50%	581	48,78%	565	48,96%	0		-100,00%	-100,00%
C. Manresa	13	11,30%	26	16,77%	26	17,45%	0		-100,00%	-100,00%
C. Tarragona	67	24,81%	138	42,86%	125	41,39%	0		-100,00%	-100,00%
F - Catalunya Caixa	578	44,84%	832	49,88%	808	50,34%	657	47,71%	13,67%	6,40%
CaixaGalicia	357	61,34%	635	72,49%	592	73,00%	0		-100,00%	-100,00%
Caixanova	221	48,15%	319	60,30%	355	64,08%	0		-100,00%	-100,00%
F - NGC	752	72,24%	1096	78,01%	1078	79,21%	1062	79,02%	41,22%	9,39%
Cajasol	316	46,95%	434	53,58%	415	54,89%	465	59,01%	47,15%	25,68%
C. S.F. Guadalajara	5	9,09%	16	22,22%	15	20,83%	0		-100,00%	-100,00%
F - CAJASOL	371	50,96%	506	57,37%	487	58,82%	465	59,01%	25,34%	15,79%
Unicaja	486	65,94%	609	67,14%	603	67,15%	639	68,64%	31,48%	4,08%
C. P. Jaén	0	0,00%	8	16,00%	9	17,65%	0			
F - UNICAJA	515	67,23%	658	68,76%	652	68,70%	639	68,64%	24,08%	2,09%
C. Manlleu	1	1,33%	2	1,96%	5	4,95%	0		-100,00%	-100,00%
C. Sabadell	36	16,59%	68	18,68%	81	22,56%	0		-100,00%	-100,00%
C. Terrasa	41	20,71%	82	29,60%	87	30,42%	0		-100,00%	-100,00%
F - UNNIM	78	15,92%	152	20,46%	173	23,19%	162	23,65%	107,69%	48,57%
C. E. de Inversiones	335	73,30%	471	79,16%	481	79,50%	0		-100,00%	-100,00%
Caja Duero	337	74,56%	439	81,00%	424	80,76%	0		-100,00%	-100,00%
F - CEISS	777	85,48%	1002	88,13%	995	88,05%	794	86,21%	2,19%	0,86%
BBK	48	16,84%	189	44,16%	174	42,23%	174	42,75%	262,50%	153,84%
Caja Sur	195	48,75%	293	60,41%	288	60,76%	280	60,09%	43,59%	23,25%
Caja Vital	6	5,41%	26	20,97%	32	24,81%	32	24,81%	433,33%	358,91%
C. Guipúzcoa y S. S.	16	10,81%	190	59,38%	204	59,65%	205	59,94%	1181,25%	454,46%
Pollença	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%		
Ontiyent	0	0,00%	6	13,64%	6	12,77%	6	12,77%		
Cajastur	16	8,42%	131	38,19%	143	39,94%	143	39,83%	793,75%	373,02%
CCM	326	80,49%	495	86,69%	478	86,13%	478	86,13%	46,63%	7,00%
Sa Nostra	2	1,15%	21	9,01%	28	11,38%	24	10,13%	1100,00%	781,01%
Penedés	106	23,25%	195	30,23%	207	32,70%	202	33,61%	90,57%	44,59%
Granada	154	37,11%	219	45,63%	190	42,32%	189	43,15%	22,73%	16,28%
Murcia	106	34,53%	174	41,04%	168	40,68%	161	40,45%	51,89%	17,16%

GRÁFICO 32



ANEXO 3: GALICIA Y HH

TABLA 1: Total Oficinas del sector bancos y cajas de ahorros en Galicia y % Oficinas de cada entidad sobre Total Sector Galicia

BANCOS				CAJAS DE AHORROS			
	1999	2007	2011		1999	2007	2010
A CORUÑA	573	520	479	A CORUÑA	346	459	434
LUGO	222	172	160	LUGO	130	132	127
OURENSE	216	151	131	OURENSE	207	218	212
PONTEVEDRA	427	396	357	PONTEVEDRA	349	412	392
TOTAL GALICIA	1438	1239	1127	TOTAL GALICIA	1032	1221	1165
TVA	-13,84%	-9,04%	-21,63%	TVA	18,31%	-4,59%	12,89%
% OFICINAS DEL BANCO EN GALICIA				% OFICINAS DE LA CAJA EN GALICIA			
BANKINTER	0,56%	0,81%	0,89%	FUSIÓN - LA CAIXA	8,62%	16,05%	16,91%
VALENCIA	0,00%	0,00%	0,00%	FUSIÓN - CATALUNYA CAIXA	0,48%	0,66%	0,60%
BBVA	15,16%	15,58%	18,10%	CAIXAGALICIA	42,05%	39,15%	37,60%
CITIBANK	0,28%	0,32%	0,35%	CAIXANOVA	43,99%	33,58%	33,02%
ESPAÑOL DE CRÉDITO	12,17%	12,35%	11,89%	FUSIÓN - NCG	86,05%	72,73%	71,33%
DEUTSCHE BANK	0,42%	0,48%	0,53%	FUSIÓN - CEISS	1,16%	2,95%	2,66%
ETCHEVARRÍA	0,83%	2,02%	2,66%	C. GUIPÚZCOA Y S. SEBASTIÁN	0,00%	0,82%	0,86%
GALLEGO	9,94%	10,82%	12,16%	CAJASTUR	0,10%	0,49%	0,52%
MARCH	0,00%	0,00%	0,00%	C. MADRID	3,39%	3,60%	3,95%
PASTOR	20,17%	20,34%	20,50%	BANCAJA	0,00%	1,47%	1,12%
POPULAR ESPAÑOL	2,64%	4,04%	12,95%	IBERCAJA	0,00%	0,57%	0,60%
SABADELL	0,21%	2,10%	2,40%	C. MEDITERRÁNEO	0,00%	0,49%	0,77%
BSCH	12,87%	9,04%	9,85%				

TABLA 2: Oficinas de la red de cada banco en Galicia, % sobre su red y TVA.

	BANKINTER			VALENCIA	BBVA			CITIBANK			ESPAÑOL DE CRÉDITO		
	1999	2011	TVA 1999-2011		1999	2011	TVA 1999-2011	1999	2011	TVA 1999-2011	1999	2011	TVA 1999-2011
A CORUÑA	3	4	33,33%	NADA EN GALICIA	95	86	-9,47%	1	2	100,00%	67	52	-22,39%
LUGO	1	1	0,00%		45	35	-22,22%	0	0	0,00%	31	25	-19,35%
OURENSE	1	1	0,00%		25	19	-24,00%	1	1	0,00%	31	17	-45,16%
PONTEVEDRA	3	4	33,33%		53	64	20,75%	2	1	-50,00%	46	40	-13,04%
OFIC. GALICIA	8	10	0,25		218	204	-6,42%	4	4	0,00%	175	134	-23,43%
OFIC. ENTIDAD	275	367			3607	3022	-16,22%	82	46	-43,90%	2195	1630	-25,74%
% S/TOTAL ENTIDAD	2,91%	2,72%			6,04%	6,75%		4,88%	8,70%		7,97%	8,22%	
	DEUTSCHE BANK			ETCHEVARRÍA			GALLEGO			MARCH	PASTOR		
	1999	2011	TVA 1999-2011	1999	2011	VA 1999-2011	1999	2011	VA 1999-2011		1999	2011	TVA 1999-2011
A CORUÑA	2	2	0,00%	11	22	100,00%	65	57	-12,31%	NADA EN GALICIA	122	106	-13,11%
LUGO	1	1	0,00%	1	1	0,00%	21	16	-23,81%		50	34	-32,00%
OURENSE	1	1	0,00%	0	1	0,00%	23	14	-39,13%		49	28	-42,86%
PONTEVEDRA	2	2	0,00%	0	6	20,00%	34	50	47,06%		69	63	-8,70%
OFIC. GALICIA	6	6	0,00%	12	30	150,00%	143	137	-4,20%		290	231	-20,34%
OFIC. ENTIDAD	292	252	-13,70%	12	41	241,67%	162	183	12,96%		438	563	28,54%
% S/TOTAL ENTIDAD	2,05%	2,38%		100,00%	73,17%		88,27%	74,86%			66,21%	41,03%	
	POPULAR ESPAÑOL			SABADELL			BSCH						
	1999	2011	TVA 1999-2011	1999	2011	VA 1999-2011	1999	2011	VA 1999-2011				
A CORUÑA	13	54	315,38%	1	9	800,00%	91	59	-35,16%				
LUGO	5	18	260,00%	1	6	500,00%	28	16	-42,86%				
OURENSE	5	15	200,00%	0	2	0,00%	33	18	-45,45%				
PONTEVEDRA	15	59	293,33%	1	10	900,00%	33	18	-45,45%				
OFIC. GALICIA	38	146	284,21%	3	27	800,00%	185	111	-40,00%				
OFIC. ENTIDAD	1134	1879	65,70%	459	1214	164,49%	3808	2920	-23,32%				
% S/TOTAL ENTIDAD	3,35%	7,77%		0,65%	2,22%		4,86%	3,80%					

TABLA 3: Oficinas de la red de cada Caja de Ahorros en Galicia, % sobre su red y TVA.

	FUSIÓN - LA CAIXA			FUSIÓN - CATALUNYA CAIXA			CAIXAGALICIA			CAIXANOVA		
	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010
A CORUÑA	34	90	164,71%	1	3	200,00%	225	219	-2,67%	64	64	0,00%
LUGO	10	17	114,29%	1	1	0,00%	80	79	22,41%	32	18	-16,39%
OURENSE	10	15	50,00%	1	1	0,00%	71	75	5,63%	120	109	-9,17%
PONTEVEDRA	35	75	114,29%	2	2	0,00%	58	71	22,41%	238	199	-16,39%
OFIC. GALICIA	89	197	121,35%	5	7	40,00%	434	444	2,30%	454	390	-14,10%
OFIC. ENTIDAD	4001	5396	34,87%	1289	1377	6,83%	582	811	39,35%	459	550	19,83%
% S/TOTAL ENTIDAD	2,22%	3,65%		0,39%	0,51%		74,57%	54,75%		98,91%	70,91%	
	FUSIÓN - NGC			FUSIÓN - CEISS			C. GUIPÚZCOA Y S. SEBASTIÁN			CAJASTUR		
	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010
A CORUÑA	289	282	-2,42%	5	16	220,00%	0	5	0,00%	1	3	0,00%
LUGO	112	97	-9,12%	2	2	150,00%	0	1	0,00%	0	1	0,00%
OURENSE	191	183	-4,19%	1	3	200,00%	0	1	0,00%	0	0	#¡DIV/0!
PONTEVEDRA	296	269	-9,12%	4	10	150,00%	0	3	0,00%	0	2	0,00%
OFIC. GALICIA	888	831	-6,42%	12	31	158,33%	0	10	0,00%	1	6	0,00%
OFIC. ENTIDAD	1041	1344	29,11%	909	940	3,41%	148	342	131,08%	190	342	80,00%
% S/TOTAL ENTIDAD	85,30%	61,83%		1,32%	3,30%		0,00%	2,92%		0,53%	1,75%	
	C. MADRID			BANCAJA			IBERCAJA			C. MEDITERRÁNEO		
	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010	1999	2010	TVA 1999-2010
A CORUÑA	15	20	33,33%	0	2	-75,00%	0	3	0,00%	0	3	
LUGO	4	4	0,00%	0	2	0,00%	0	1	0,00%	0	1	
OURENSE	4	5	25,00%	0	2	100,00%	0	1	0,00%	0	1	
PONTEVEDRA	12	17	41,67%	0	7	0,00%	0	2	0,00%	0	4	
OFIC. GALICIA	35	46	31,43%	0	13	-27,78%	0	7	0,00%	0	9	
OFIC. ENTIDAD	1585	2089	31,80%	148	342	131,08%	899	1076	19,69%	746	954	27,88%
% S/TOTAL ENTIDAD	2,21%	2,20%		0,00%	3,80%		0,00%	0,65%		0,00%	0,94%	

TABLA 4: ÍNDICES HH	HHI 1999	HHI 2007	HHI 2011	Var. 1999-2011
BANKINTER Nacional Baja Presencia	0,090	0,090	0,089	-0,009
BBVA Nacional Alta Presencia	0,055	0,070	0,053	-0,027
CITIBANK Dispersa	0,180	0,105	0,085	-0,528
ESPAÑOL DE CRÉDITO Nacional A. P.	0,046	0,054	0,056	0,207
DEUTSCHE BANK S.A.E. Nacional B. P.	0,090	0,099	0,103	0,141
ETCHEVARRÍA Regional	0,847	0,483	0,326	-0,615
GALLEGO Regional	0,263	0,179	0,164	-0,376
MARCH Regional	0,637	0,329	0,352	-0,448
PASTOR Nacional B. P.	0,141	0,079	0,082	-0,416
POPULAR ESPAÑOL Nacional A.P.	0,071	0,073	0,047	-0,340
SABADELL Nacional B.P	0,245	0,107	0,108	-0,557
BSCH Nacional A.P	0,055	0,063	0,065	0,179
VALENCIA Regional	0,453	0,186	0,191	-0,578
	HHI 1999	HHI 2007	HHI 2010	Var. 1999-2010
FUSIÓN - La Caixa Nacional A.P.	0,133	0,091	0,085	-0,361
FUSIÓN - Catalunya Caixa Nacional B.P.	0,349	0,285	0,311	-0,109
CaixaGalicia Nac. B.P.	0,2044	0,115	0,1138	-0,443
Caixanova Regional	0,3615	0,229	0,1966	-0,456
FUSIÓN - NGC Nacional B.P.	0,2069	0,125	0,1201	-0,420
FUSIÓN - CAJASOL	0,3549	0,274	0,2256	-0,364
FUSIÓN - UNICAJA	0,1829	0,164	0,1643	-0,102
FUSIÓN - UNNIM	0,715	0,643	0,5949	-0,168
FUSIÓN - CEISS Nacional B.P.	0,1112	0,082	0,096	-0,137
BBK Regional	0,7055	0,348	0,3605	-0,489
Caja Sur Reg.	0,3067	0,207	0,2098	-0,316
Caja Vital Reg.	0,8962	0,635	0,5792	-0,354
C. Guipúzcoa y S. Sebastián Reg	0,7832	0,206	0,2006	-0,744
Pollença Local	1	1,000	1	0,000
Ontiyent Local	1	0,764	0,7722	-0,228
Cajastur Reg	0,8394	0,401	0,3821	-0,545
CCM Reg	0,256	0,166	0,1754	-0,315
Sa Nostra Reg	0,977	0,83	0,81	-0,171
Penedés Reg	0,6054	0,501	0,458	-0,243
Granada Reg	0,436	0,4035	0,405	-0,071
Murcia Reg	0,463	0,4035	0,405	-0,125
C. Ávila Local	0,757	0,556	0,533	-0,296
C. La Rioja Reg	0,907	0,783	0,794	-0,125
C. Segovia Local	0,6624	0,546	0,5514	-0,168
C. Insular de Canarias Reg	0,868	0,784	0,7673	-0,116

C. Madrid Nacional A.P.	0,328	0,286	0,2639	-0,195
Bancaja Nacional B.P.	0,367	0,175	0,169	-0,540
C. Laietana Reg	0,7684	0,594	0,597	-0,223
	HHI 1999	HHI 2007	HHI 2010	Var. 1999-2010
Ibercaja Nacional B.P.	0,1472	0,1142	0,1148	-0,220
C. Badajoz Reg	0,63108	0,4748	0,4634	-0,266
C. Burgos Reg	0,8633	0,549	0,5447	-0,369
C. Inmaculada de Arag Región	0,663	0,567	0,5737	-0,135
C. G. de Canarias Reg	0,8328	0,658	0,6708	-0,195
C. Navarra Reg	0,8227	0,315	0,326	-0,604
C. Municipal Burgos Reg	0,797	0,648	0,6212	-0,221
C. Extremadura Reg	0,6059	0,5172	0,4962	-0,181
C. Santander y Cantab Reg.	0,972	0,739	0,742	-0,237
C. Mediterráneo Nacional B.P.	0,2459	0,1441	0,1383	-0,438